

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГСПУ»)

На правах рукописи



Никодимова Анна Дмитриевна

**ШАНТАЖ КАК ФЕНОМЕН ДЕСТРУКТИВНОЙ
КОММУНИКАЦИИ**

Диссертация на соискание ученого звания
кандидата филологических наук
Специальность 10.02.19 – теория языка

Научный руководитель –
доктор филологических наук, профессор
Панченко Надежда Николаевна

Волгоград – 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
	13
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ШАНТАЖА В КОММУНИКАЦИИ: ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПОДХОДЫ	
1.1. Шантаж: дискурсивный подход	13
1.2. Шантаж: прагмалингвистический подход	31
1.3. Шантаж: лингвоэкологический подход	53
ВЫВОДЫ ПО I ГЛАВЕ	63
ГЛАВА II. ШАНТАЖ: ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ	66
2.1. Понятие шантаж: юридический аспект	66
2.2. Шантаж: сферы реализации	77
2.3. Шантаж: определение понятие	85
2.3.1. Шантаж в лексикографических источниках	85
2.3.2. Шантаж в наивно-языковом представлении носителей русского языка	88
ВЫВОДЫ ПО II ГЛАВЕ	100

ГЛАВА III. ШАНТАЖ КАК РЕЧЕВОЙ ЖАНР ПОВСЕДНЕВНОЙ КОММУНИКАЦИИ	102
3.1 Модель описания речевого жанра «шантаж»	102
3.2. Событийное содержание шантажа	105
3.3. Коммуникативное поведение шантажиста	111
3.4. Коммуникативное поведение адресата шантажа	132
ВЫВОДЫ ПО III ГЛАВЕ	149
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	152
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	157
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СЛОВАРЕЙ И ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ	175
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРИМЕРОВ	177

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня неоспоримым является факт, что современная лингвистика ориентирована на изучение самых разнообразных коммуникативных феноменов. Очевиден интерес современных исследователей к различного рода речевым произведениям, «отлитым» (в терминологии М.М. Бахтина) по определенным жанровым формам. Многообразие речевых жанров в свое время объяснил М.М. Бахтин, мотивируя это богатство неисчерпаемостью возможностей разнообразной человеческой деятельности: «в каждой сфере человеческой деятельности вырабатывается целый репертуар речевых жанров, дифференцирующийся и растущий по мере развития и усложнения данной сферы» [Бахтин, 1996, с. 159].

Не является неожиданным в этой связи обращение к такому коммуникативному явлению, как шантаж, который, на наш взгляд, нуждается в более пристальном лингвистическом внимании. Нам представляется, что не существует человека, который не сталкивался бы в межличностном общении с шантажом в качестве адресата или, по крайней мере, в качестве наблюдателя.

Степень разработанности проблемы. Безусловно, столь распространенное и широко известное явление, как шантаж, неоднократно становилось объектом исследований в отечественной науке. Шантаж рассматривался в юридической сфере с точки зрения его уголовно-правовой характеристики или как разновидность принуждения, или частный способ вымогательства [Ганченко, 2013; Жданухин, 2005; Уфалов, 2003], как правонарушение в отрасли экономики [Михеева М.В., 2008; Пряников, 2012; Рукинов, 2009; Саженов, 2010; Тарханова, 2008], как феномен политической коммуникации [Возовиков, 2006; Кожокарь, 2004; Пирогова, 2005]. В каждой из перечисленных сфер научная квалификация шантажа представлена в связи с вымогательством и угрозой распространения порочащих сведений.

В зарубежных исследованиях шантаж становится объектом

исследования, прежде всего, с точки зрения юриспруденции. Особый интерес представляет изучение данного феномена как преступления против личности или персональной свободы [Brown, 1993; Friedman, 2003; Gutheil, 2005; Katz, 1996; Levy, 2007; McLaren, 2002; Rivlin, 2015; Soothill, Francis, 2010], либо как преступления в виртуальной среде [Mercer, 2000].

В немногочисленных обнаруженных нами лингвистических исследованиях шантаж описывается как иллюстрация одной из аргументативных тактик [Кошеварова, 2006; Чухно, 2009], как тактика в рамках стратегии оценочно-эмоционального воздействия [Михеева И.В., 2010]. При этом шантаж как деструктивный феномен межличностной коммуникации, по нашим данным, ни разу не становился объектом специального лингвистического исследования. Сказанное обуславливает выбор темы настоящего исследования.

Актуальность темы диссертационного исследования определяется, во-первых, сложностью и распространенностью данного явления в современном мире, во-вторых, отсутствием комплексных лингвистических исследований шантажа, соответственно, необходимостью описания средств и способов его реализации в повседневной коммуникации. Такой анализ позволяет определить статус шантажа в ряду феноменов повседневно-бытового коммуникативного взаимодействия вообще и деструктивной коммуникации в частности.

Настоящее исследование выполнено в русле дискурсивной парадигмы лингвистики.

Объект исследования – шантаж как деструктивный феномен повседневной межличностной коммуникации.

Предметом исследования является специфика реализации шантажа в повседневном межличностном общении.

В основу выполненного исследования положена следующая **гипотеза**: в структуре межличностного повседневного взаимодействия выделяется

особый тип манипулятивного деструктивного общения – шантаж, характеризуемый набором конститутивных признаков, которые определяют основные пути его реализации; в настоящее время слово ‘шантаж’, выйдя за пределы юридической терминосистемы, изменило свою семантику, которая пока не зафиксирована в толковых словарях.

Цель исследования – проанализировать шантаж как деструктивный феномен межличностной коммуникации и выявить особенности его реализации в повседневном бытовом общении.

Достижение цели и доказательство гипотезы предполагает решение следующих **задач**:

- 1) определить возможные научные подходы к изучению феномена шантажа;
- 2) проанализировать сферы актуализации изучаемого феномена;
- 3) определить содержательный минимум понятия «шантаж», характерный для наивно-бытовой картины мира, и описать дифференциальные признаки шантажа, реализуемого в ситуациях повседневной коммуникации;
- 4) проанализировать и описать событийное содержание феномена шантажа;
- 5) проанализировать и описать коммуникативное поведение участников ситуаций шантажа (позиция адресанта и адресата).

Теоретическую базу настоящего исследования составили работы в рамках следующих научных направлений: теории дискурса и, в частности, аргументативного дискурса (Н.Д. Арутюнова, Т.А. Ван Дейк, Л.Г. Васильев, В.И. Карасик, Н.К. Пригарина, D. Brenneis, S. Jacobs, S. Jackson, M.A. Gilbert, D. Schiffrin и др.), прагмалингвистики и теории речевых жанров (Н.Д. Арутюнова, М.М. Бахтин, З. Вендлер, В.Е. Гольдин, В.В. Дементьев, О.С. Иссерс, Дж. Остин, К.Ф. Седов, Дж. Серль, Т.В. Шмелева F. Armengaud, J.M. Gouvard, F. Latraverse, D. Maingueneau и др.), теории коммуникации, включая исследования, посвященные коммуникативным

категориям (А.В. Олянич, И.А. Стернин, И.С. Черватюк, В.Е. Чернявская, Е.И. Шейгал, и др.), линвоконфликтологии (Н.Д. Голев, Е.С. Кара-Мурза, К.Ф. Седов, А. Bandura, D. Ross и др.), деструктивной коммуникации и лингвоэкологии (Я.А. Волкова, А.В. Пузырев, А.А. Романов, И.И. Чесноков, В.И. Шаховский, К.А. Chevalier и др.), лингвоперсонологии (Г.И. Богин, В.В. Виноградов, С.Г. Воркачев, В.И. Карасик, Ю.Н. Караулов, В.П. Нерознак и др.).

Материалом исследования послужили коммуникативные ситуации, полученные методом ориентированного поиска из 1) художественных и публицистических произведений, 2) художественных кино- и телефильмов, 3) Национального корпуса русского языка (далее – НКРЯ, <http://www.ruscorpora.ru>), 4) скрипты бытовых разговоров, зафиксированные в процессе наблюдения, либо обнаруженные в Интернет-источниках. В качестве материала исследования также использовались результаты анкетирования, данные толковых и энциклопедических словарей (более 30 источников), в которых дается определение понятиям «шантаж», «угроза» и смежным понятиям.

Было обнаружено и выделено более 1500 контекстов, в которых представлены средства описания или выражения шантажа. Обработке и подробному анализу подверглись около 500 контекстов, в которых эксплицированы коммуникативные роли участников шантажа – адресанта и адресата. В тексте нашли отражение наиболее репрезентативные примеры.

В процессе решения поставленных задач был использован комплекс исследовательских **методов**:

а) общенаучные методы

метод наблюдения для первоначального сбора информации, а также для уточнения и интерпретации полученных результатов на промежуточном и заключительном этапах исследования;

гипотетико-дедуктивный метод – для подтверждения или

опровержения гипотезы, сформулированной на начальном этапе исследования и уточненной в процессе работы;

описательный метод с его основными компонентами: наблюдением (в том числе, включённым наблюдением), описанием и обобщением (для первоначального сбора информации с последующим уточнением результатов на промежуточном и заключительном этапах исследования);

метод интроспекции – для установления причинно-следственных связей поведения коммуникантов на основании собственного коммуникативного опыта;

б) частные лингвистические методы

контекстуальный анализ – для наблюдения за функционированием исследуемого феномена в микродистрибуции на уровне высказывания / предложения и макродистрибуции на уровне коммуникативной ситуации или текста;

элементы метода компонентного и дефиниционного анализа для формирования понятийного аппарата настоящего исследования и уточнения семантического содержания, выделения облигаторных и факультативных дифференциальных признаков феномена шантажа;

элементы дискурс-анализа – для рассмотрения шантажа с учетом внутреннего и внешнего контекста коммуникативной ситуации; описания вербальных и невербальных средств, стратегий и тактик, используемых при его реализации; выявления эксплицитных и имплицитных смыслов, продуцируемых в процессе коммуникации;

анкетирование – для уточнения объема понятия «шантаж» в русскоязычном наивно-бытовом сознании и верификации полученных результатов.

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Возникнув в уголовно-правовой сфере, понятие «шантаж» прошло путь детерминологизации и в настоящее время активно используется

в повседневной-бытовой коммуникации, при этом содержание данного понятия изменилось: в узком, юридически правовом смысле этого слова шантаж подразумевает средство совершения преступления – противоправное принуждение лица к выгодному для шантажиста поведению посредством угрозы распространения нежелательных к огласке сведений (компромата), разглашения позорящей (часто сфабрикованной) информации. Шантаж как бытовое понятие представляет собой разновидность (манипулятивного) психоэмоционального воздействия, направленного на получение личной выгоды (материальной или психологической) с помощью угрозы.

2. Шантаж как речевой жанр можно идентифицировать благодаря наличию смысловой доминанты – субжанра угрозы. Релевантными для шантажа типами угрозы являются: угроза разглашения определенной секретной информации (компромата); причинения материального или физического вреда адресату; причинения вреда адресантом самому себе.

Реализация коммуникативной власти, при которой адресант навязывает выгодный для себя сценарий развития коммуникативного взаимодействия, позволяет квалифицировать шантаж как феномен деструктивной коммуникации, как разновидность неэкологичного психологического воздействия на эмоциональную сферу адресата.

3. В соответствии с выбранной стратегией коммуникативного поведения разграничиваются два типа адресанта шантажа: шантажист-диктатор, практикующий преимущественно прямые тактики воздействия, и шантажист-манипулятор, предпочитающий преимущественно скрытые тактики воздействия. Их коммуникативное поведение описывается на базе категорий эмоциональности, коммуникативной активности, директивности, категоричности, вежливости.

4. Коммуникативное поведение адресата шантажа реализуется в соответствии с одной из трех стратегий: соперничества, избегания или приспособления. Стратегия соперничества представляет собой активный тип

коммуникативного поведения и осуществляется с помощью тактик речевой агрессии и коммуникативного блефа. Стратегия избегания, реализуемая за счет тактик коммуникативного саботажа, а также стратегия приспособления, включающая в себя митигативные тактики и тактики коммуникативного согласия, представляют пассивный вариант коммуникативного поведения адресата шантажа.

Научная новизна исследования заключается в выборе объекта исследования – шантажа как деструктивного коммуникативного феномена, реализуемого в повседневно-бытовом общении. Научная новизна также определяется следующими моментами: 1) уточнено понятие шантажа применительно к бытовому дискурсу; 2) предложена классификация типов шантажистов в зависимости от используемых тактик воздействия и средств реализации угрозы; 3) выделены стратегии и тактики коммуникативного поведения адресата шантажа.

Теоретическая значимость выполненного исследования состоит в дальнейшем развитии теории деструктивной коммуникации. Его теоретические выводы могут послужить дальнейшему развитию дискурсивной парадигмы исследований, а также внести вклад в теорию речевых жанров. Впервые представлен комплексный анализ шантажа как феномена повседневной коммуникации, при описании коммуникативного поведения различных типов шантажистов выделены параметры, которые могут быть использованы для анализа других типов деструктивных коммуникативных личностей.

Практическая ценность работы может быть определена возможностью использования ее материалов и результатов в вузовском преподавании: при разработке учебных курсов по стилистике, языкознанию, теории дискурса и теории речевых жанров, социолингвистике, лингвокультурологии. Результаты работы могут также быть использованы при анализе деструктивной коммуникации в рамках комплексных

психолого-лингвистических судебных экспертиз, в практической психологии.

Личным вкладом автора являются: 1) разграничение понятия «шантаж» и смежных понятий угрозы и ультиматума; 2) выделение конститутивных признаков понятия «шантаж» на основе данных опроса респондентов и конструирование определения шантажа применительно к повседневно-бытовой сфере общения; 3) дальнейшая разработка типологии деструктивных коммуникативных личностей; 4) анализ и описание особенностей коммуникативного поведения выделенных типов адресанта шантажа; 5) анализ стратегий и тактик коммуникативного поведения адресата шантажа.

Апробация работы. Основные результаты исследования обсуждались на заседаниях кафедры языкознания Института иностранных языков Волгоградского государственного социально-педагогического университета (2015–2018 гг.), а также были представлены в виде докладов на *международных* – «Актуальные проблемы лингводидактики и лингвистики: сущность, концепции, перспективы» (Волгоград, 2015), «Стилистика сегодня и завтра» (Москва, 2016), «Коммуникативное пространство культуры» (Орел, 2017), «Жанры речи и “Жанры речи”» (Саратов, 2017), *всероссийских и региональных* – «Актуальные проблемы межкультурной коммуникации» (Москва, 2016), «Лингвистика и лингводидактика: вопросы теории и практики (апробация результатов исследований ученых волгоградских вузов)» (Волгоград, 2017).

Основное содержание диссертации отражено в восьми публикациях, в том числе в трех публикациях в ведущих рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК, общий объем составляет 2,6 п.л.

Структура и объем предпринятого исследования определяются его основной целью и исследовательскими задачами. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка

использованной научной литературы, списка использованных словарей и принятых сокращений и списка источников примеров.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются основная цель и конкретные задачи исследования, освещается его теоретическая база, указываются методы, применяемые при анализе языкового материала, а также научная новизна работы, дается оценка теоретической значимости и практической ценности диссертации, формулируются основные положения, выносимые на защиту.

В первой главе «Теоретико-методологические основы изучения шантажа: исследовательские подходы» данный феномен рассматривается с позиций аргументативного дискурса, прагмалингвистического (речевжанрового) подхода, через призму коммуникативной категории власти, а также с позиции лингвоконфликтологии и лингвоэкологии. Обзор возможных подходов к изучению шантажа позволяет определить теоретико-методологическую базу исследования.

Во второй главе «Шантаж: феноменологическое описание» проанализировано понятийное содержание данного явления с учетом различных сфер функционирования: юридической, массмедийной, политической, экономической. Особое внимание уделяется понятию шантажа в повседневной бытовой сфере, представляющей интерес для данного исследования.

В третьей главе «Шантаж как речевой жанр повседневной коммуникации» анализируются ситуации повседневно-бытового общения, в которых актуализируется изучаемый феномен. На основании данного анализа определяются событийное содержание и характеристики коммуникативного поведения участников речевого жанра «шантаж».

В заключении содержатся выводы по результатам проведенного исследования, а также обозначены перспективы дальнейшего развития данной темы.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ШАНТАЖА В КОММУНИКАЦИИ: ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПОДХОДЫ

Шантаж, как и любой другой коммуникативный феномен, может быть рассмотрен с различных точек зрения, что обусловлено целями конкретного исследования. Одной из первоочередных задач исследования является рассмотрение существующих в современной лингвистике подходов к изучению интересующего нас явления. Подчеркнем, что нашей целью не является демонстрация полипарадигмального характера современного лингвистического знания. В этой главе мы ставим себе цель сформировать представление о коммуникативном феномене шантажа как о теоретическом конструкте, определить методику его изучения и, возможно, выделить собственную исследовательскую позицию. При этом заметим, что все выделяемые подходы так или иначе связаны между собой, и мы понимаем невозможность их обособленного рассмотрения.

Поскольку в существующих сегодня лингвистических исследованиях чаще всего встречается взгляд на шантаж как на тактику, выделяемую в рамках аргументативного дискурса (Ю.А. Кошеварова, Е.В. Михеева, А.А. Чухно и др.), то обратимся к описанию дискурсивного подхода к анализу шантажа.

1.1. Шантаж: дискурсивный подход

Начнем с того, что в современной лингвистике понятие дискурса является одним из центральных. В рамках общей теории дискурса выделяется несколько подходов к определению данного понятия: формально-структурный, функционально-структурный, социолингвистический, прагмалингвистический, критический. Основными исследователями в данной отрасли лингвистики считаются Н.Д. Арутюнова, Т.А. Ван Дейк,

В.И. Карасик, Ю.Н. Караулов, В.Б. Кашкин, Г.Г. Слышкин, И.А. Стернин, Ю.С. Степанов и др.

Как известно, впервые понятие дискурса было введено американским учёным З. Харрисом в 1952 году [Философия: Энциклопедический словарь, 2004] как лингвистический термин в словосочетании «анализ дискурса». Но, будучи одним из ключевых понятий современной лингвистики, дискурс имеет массу различных интерпретаций, предлагаемых различными учеными.

Так, Т.М. Николаева в «Кратком словаре терминов лингвистики текста» справедливо указывает, что дискурс представляет собой «многозначный термин лингвистики текста, употребляемый рядом авторов в значениях, почти омонимичных. Важнейшие из них: 1) связный текст; 2) устно-разговорная форма текста; 3) диалог; 4) группа высказываний, связанных между собой по смыслу; 5) речевое произведение как данность – письменная или устная» [Николаева, 1978, с. 467].

Т.А. Ван Дейк рассматривает дискурс в двух смыслах: узком и широком и предлагает следующие определения. Дискурс в широком смысле (как комплексное коммуникативное событие) есть коммуникативное событие, происходящее между говорящим, слушающим (наблюдателем и др.) в процессе коммуникативного действия в определенном временном, пространственном и прочих контекстах. Это коммуникативное действие может быть речевым, письменным, иметь вербальные и невербальные составляющие. Типичными примерами выступают обыденный разговор с другом, диалог между врачом и пациентом, чтение газеты.

При рассмотрении дискурса в узком смысле (как текст или разговор), как правило, выделяют только вербальную составляющую коммуникативного действия и говорят о ней далее, как о «тексте» или «разговоре». В этом смысле термин дискурс обозначает завершённый или продолжающийся «продукт» коммуникативного действия, его письменный или речевой результат, который интерпретируется реципиентами. Т.е.

дискурс в самом общем понимании – это письменный или речевой вербальный продукт коммуникативного действия [Ван Дейк, 1998].

Несколько иное понимание дискурса мы встречаем у Г. Г. Слышкина, который считает, что «как и всякий артефакт культуры, любая единица языка или – речи может служить основной для образования в коллективном сознании лингвокультурного концепта. Это касается и дискурса... Дискурс будет являться объектом, а концепт – инструментом анализа» [Слышкин, 2000, с. 38–39]. Данный подход можно, на наш взгляд, обозначить как когнитивный.

Обзор различных трактовок и подходов к пониманию дискурса может быть достаточно объемным, поэтому укажем, что наиболее частотны в лингвистических работах упоминания определений дискурса, предложенных Н. Д. Арутюновой и В. И. Карасиком.

Н. Д. Арутюнова в «Лингвистическом энциклопедическом словаре» формулирует следующее определение: «дискурс (от франц. *discours* – речь) – связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами; текст, взятый в событийном аспекте; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания (когнитивных процессах). Дискурс – это речь, «погруженная в жизнь» [Арутюнова, 1990, с.136].

Близким к процитированному является определения дискурса, предложенное В. И. Карасиком: дискурс – «текст, погруженный в ситуацию общения» [Карасик, 2000, с. 5–6].

Нам представляется, что данные определения наиболее полно и точно отражают связь между содержанием речи и экстралингвистическими условиями ее построения. В центре внимания находятся ситуативность и многогранность дискурса, возможность отследить взаимодействие и взаимовлияние условий коммуникации и продукта коммуникации.

Нельзя не упомянуть, что на сегодняшний день существует несколько подходов к типологизации дискурса. В первую очередь, необходимо отметить, что основная оппозиция выделяется между устным и письменным дискурсом, это объясняется тем, что в устном дискурсе порождение и понимание происходят синхронизировано, а в письменном – асинхронно, с длительной задержкой между приемом и ответом / реакцией на сообщение [Арутюнова, 1990, с.136].

Помимо этого, исследователями предлагается изучать дискурс с различных точек зрения – социолингвистической, лингвокультурологической, прагмалингвистической, стилистической, когнитивной и др. Как пишет В. И. Карасик, в современной отечественной лингвистике выполнено много исследований, посвященных типам дискурса. С позиций прагмалингвистики дискурс представляет собой интерактивную деятельность участников общения, установление и поддержание контакта, эмоциональный и информационный обмен, оказание воздействия друг на друга, в то время, как в рамках психолингвистики дискурс интересен как процесс порождения речи и ее интерпретации с учетом социально-психологических типов языковых личностей, ролевых установок и предписаний. А лингвостилистический анализ дискурса сориентирован на выделение регистров общения, разграничение устной и письменной речи в их жанровых разновидностях, определение функциональных параметров общения на основе его единиц [Карасик, 2000]. Все многообразие существующих исследований можно свести к трем подходам — социолингвистическому (кто говорит), прагмалингвистическому (как говорят), тематическому (о чем идет речь) [Карасик, 2007, с. 349].

Остановимся подробнее на первых двух, которые будут иметь непосредственное отношение к нашему исследованию.

Социолингвистический подход к классификации дискурса предполагает выделение его типов с точки зрения участников общения.

В.И. Карасиком [Карасик, 2002, 2007 и др.] на основе анализа дискурса и его функционирования в различных условиях при участии различных агентов коммуникации были выявлены следующие виды дискурса.

Бытовой дискурс – общение, протекающее между хорошо знакомыми людьми, которое сводится к поддержанию контакта и решению обиходных проблем. Его особенность состоит в том, что это общение диалогично по своей сути, протекает пунктирно, участники общения хорошо знают друг друга и поэтому общаются на сокращенной дистанции, не проговаривая детально того, о чем идет речь. Это разговор об очевидном и легко понимаемом. Именно для этого типа дискурса справедливо замечание И.Н. Горелова [Горелов, 1980] о том, что вербальное общение лишь дополняет невербальное, а основная информация передается мимикой, жестикულიцией, сопровождающими речь действиями и т.д. Бытовое общение является естественным исходным типом дискурса, органически усваиваемым с детства. Этот тип дискурса характеризуется спонтанностью, высокой степенью ситуативной зависимости, ярко выраженной субъективностью, нарушениями логики и структурной оформленности высказываний. Важнейшей характеристикой единиц разговорной речи является их конкретная денотативная направленность. Активная роль адресата в этом типе дискурса предоставляет отправителю речи большие возможности для оперативного переключения тематики, а также для легкого перевода информации в подтекст (ирония, языковая игра, намеки и т.д.).

Бытийный (как разновидность бытового) – преимущественно монологичное общение, представленное произведениями художественной литературы и философскими и психологическими интроспективными текстами.

Институциональный дискурс – общение в заданных рамках статусно-ролевых отношений. В.И. Карасик выделяет следующие виды институционального дискурса: политический, дипломатический,

административный, юридический, военный, педагогический, религиозный, мистический, медицинский, деловой, рекламный, спортивный, научный, сценический и массово-информационный [Карасик, 2002, с. 198–199]. По мнению автора, этот список может быть расширен, поскольку общественные институты существенно отличаются друг от друга и не могут рассматриваться как однородные явления, кроме того, они исторически изменчивы, могут сливаться друг с другом и возникать в качестве разновидностей в рамках того или другого типа. Участники институционального дискурса весьма отличаются по своим качествам и предписаниям поведения. Вместе с тем для каждого вида институционального дискурса характерна своя мера соотношения между статусным и личностным компонентами [Там же].

Для целей настоящего исследования релевантными могут выступать юридический дискурс, поскольку шантаж в первую очередь соотносится с правовым пространством коммуникации, а также не менее актуальными будут массмедийный и бытовой дискурсы (о чем речь пойдет во второй главе).

Возвращаясь к рассмотрению возможных классификаций дискурсов, заметим, что с позиции прагмалингвистического измерения дискурс представляет собой обмен информацией, интерактивную деятельность участников коммуникации, оказание определенного воздействия их друг на друга, что предполагает использование коммуникативных стратегий и тактик, а также данная позиция предполагает учет вербального и невербального участия в коммуникативном взаимодействии. В.И. Карасик указывает, что прагмалингвистический подход к исследованию дискурса конкретизируется как изучение комического, или юмористического дискурса, ритуального дискурса, эзотерического дискурса и многих других [Карасик, 2007, с. 349–350], и далее замечает, что в ряде работ рассматриваются дискурсивные характеристики жанровых образований –

аргументативный дискурс, повествовательный дискурс, дискурс опровержения, побудительный дискурс, исследования которых, по мнению ученого, вписываются в прагмалингвистическую модель изучения дискурса [Там же. С. 350].

Для настоящего исследования интерес представляет аргументативный дискурс, поскольку, как мы уже заметили ранее, в научных исследованиях шантаж как определенная тактика рассматривается именно в рамках аргументативного дискурса.

Для более детальной и всесторонней характеристики дискурса В.С. Григорьева, вслед за Т.В. Анисимовой, предлагает рассматривать его признаки на трех уровнях: системном, стратегическом и тактическом [Григорьева, 2007, с. 27].

На первом, системном уровне речь идет о наиболее общих, глобальных признаках, что позволяет свести все высказывания к четырем классам, выделяемым на основании поставленных целей: познавательная, эвристическая коммуникация (цель – проинформировать), регулятивная коммуникация (цель: воздействовать), экспрессивная коммуникация (цель: выразить свое состояние), фатическая коммуникация (цель: установление, поддержание контакта) [Там же. С. 27].

На стратегическом уровне составляется модель дискурса, а также указывается специфика каждого элемента модели. В дальнейшем коммуникатор придерживается данной модели. На тактическом уровне уже созданная эффективная модель должна быть заполнена «живым содержанием». Учитываются типичная аргументация, композиция, языковые и стилистические особенности.

Таким образом, речь идет о четырех основных типах коммуникации: информационном, аргументативном, экспрессивном и социально-ритуальном.

Поскольку нас интересует аргументативный дискурс, остановимся на нем подробнее.

Как указывает Н.К. Пригарина, в современной научной литературе представлены различные подходы к анализу аргументации: *логический, психолингвистический, когнитивно-психологический, социально-психологический, риторический, прагма-диалектический* и др. [Пригарина, 2010, с. 9].

Независимо от подхода к ее изучению в самом общем виде аргументативная коммуникация определяется как общение между отдельными индивидуумами или отдельным индивидуумом и аудиторией с ярко выраженной направленностью на воздействие и контроль за сознанием воспринимающих речь со стороны говорящего с целью внесения возможных изменений в модель мира адресата или адресатов и установления консенсуса между говорящим и слушающим или слушающими посредством убеждающего дискурса [Григорьева, 2007]. Как следует из приведенного определения, дифференциальным признаком аргументативной разновидности коммуникации является воздействующая функция. Определяющими особенностями аргументативной коммуникации являются противоречие, выражающееся в когнитивном или аксиологическом конфликте, в столкновении мнений, и противопоставление как когнитивное моделирование сообщения, как техника убеждения [Там же].

Сходную точку зрения встречаем у М.С. Шевченко: «Аргументация как сложный речевой акт нацелена на то, чтобы убедить собеседника как разумного критика принять определенную точку зрения» [Шевченко, 2018, с. 32]. Согласимся также, что «в конкретной дискурсивной ситуации между иницируемыми адресантом аргументами и эталоном использования аргументов (идеальной моделью), который имеется у слушающего, обнаруживается явная связь. Определенный аргумент обладает необходимой силой убеждения при наличии общих эпистемических пресуппозиций

(знаний, ценностей, предпочтений) между инициатором этого аргумента и его собеседником» [Там же. С. 32–33].

Еще раз подчеркнем, что аргументативная коммуникация синонимична убеждающей коммуникации и характеризуется оказанием влияния на собеседника. Цель подобного влияния – изменить, трансформировать, модифицировать «картину мира» коммуниканта, которая является лишь частью объективной картины ситуации и представляет собой знания, убеждения, веру, эмоциональное и интеллектуальное состояние коммуниканта. Эффективность убеждения, удача или неудача его как интенционального хода отражается в ответной реакции реципиента неречевым действием (или несовершением) действия. Выбор средств речевого воздействия детерминируется в определенной степени характеристиками коммуникативного акта, а также той логической структурой, которую выбирает адресант [Григорьева, 2007].

Справедливости ради необходимо заметить, что на сегодняшний день существует огромное количество трактовок понятия «аргументация», которые не всегда сводятся к приведенной выше точке зрения. Например, в лексикографических источниках при определении аргументации не делается акцент на воздействующей функции: в вербально речевом аспекте аргументация предстает как полное или частичное обоснование какого-либо утверждения с использованием других утверждений [НФЭ].

С другой стороны, с точки зрения риторики, аргументация определяется как техника речи, направленная на убеждение собеседника, аудитории [Рождественский, 1999], как способ рассуждения, являющийся мыслительным процессом [Брутян, 1992], как приведение одних доказательств для подкрепления или обоснования других [Берков, 2002], как способ доказательства [Асмус, 1954], а также как социальная, интеллектуальная, вербальная деятельность, направленная на оправдание или опровержение точки зрения, представленная системой утверждений,

направленных на достижение одобрения у определенной аудитории [Алексеев, 1991], приведение одних доказательств для подкрепления или обоснования других [Клюев, 1999].

Представители калужской лингвоаргументологической школы трактуют аргумент как «микротекст, содержащий обосновываемое положение (тезис) и обоснование (довод(ы))» [Гринева, Васильев, 2017, с. 848], а понятие аргументативной ситуации в самом общем виде толкуют как ситуацию прямого или непрямого взаимодействия субъектов общения, в которой происходит выдвижение и обоснование мнения или обмен мнениями с обсуждением некоторой позиции» [Васильев, 2014, с. 56].

В традиционной лингвистике текста аргументация рассматривается как законченный результат речемыслительной деятельности, представляющий собой последовательность умозаключений, выводимых законами общей логики и актуализируемых в форме монолога, цель которого состоит в том, чтобы поддержать выдвинутую точку зрения [Schiffirin, 1985].

С. Джейкобс и С. Джексон выразили мнение о том, что аргументацию можно рассматривать не только как монологическую речь, к которой приводятся доводы в пользу выдвинутой позиции, но и как интерактивный процесс, развивающийся между двумя и более коммуникантами [Jacobs, Jackson, 1981]. Неслучайно, в отечественной лингвистике можно встретить такие термины, как аргументирование, конфликтный диалог, проблемный диалог, речевой конфликт, аргументативный дискурс, акцентирующие внимание, как нам кажется, на интерактивной природе данного коммуникативного феномена.

Системная модель аргументации предстает в виде взаимодействия трех подсистем модели аргументации: логической, когнитивной и риторической. *Логическое моделирование аргументации* порождает модели аргументации на основе логических систем. Задачей логического моделирования является

построение формальной системы зависимостей между аргументами и тезисом.

Когнитивное моделирование аргументации воспроизводит процесс аргументации посредством систем, отображающих зависимости содержательных компонентов аргументации. Задачей когнитивного моделирования является построение системы содержательных связей между аргументами и тезисом.

Риторическое моделирование аргументации – это воспроизведение процесса аргументации посредством языковых средств, ориентированных на адресата и придающих аргументации выразительность [Брюшинкин, 2006, с. 13].

Существуют и другие модели аргументации и, соответственно, подходы к их исследованию. М. Каплан, например, выделяет следующие модели аргументации, называя их когнитивными стилями: 1) первичный – описание случаев и примеров, 2) академический – применение принципов к отдельным примерам, 3) эвристический, где внимание фокусируется на доказательстве и применяются научные методы, 4) символический, где математические формулировки порождают новые гипотезы, 5) стиль постулатов, где правильность доказательств важнее, чем содержание пропозиций, 6) формальный, когда несколько возможных сфер содержания объединяются в одну систему постулатов [Каплан, 1982, с. 260. Приводится по: Мальковская, Стариннова, 2010].

Нам представляется заслуживающим внимания целеориентированный подход к анализу аргументации, в рамках которого важным является определение цели, задач, регулирующих действия оппонентов. При этом сам аргументатор не всегда ясно и четко может представить себе свою цель, особенно в случае спонтанной аргументации. Если говорящий, занявшись поиском материалов и фактов, выпускает из виду конечную цель, в аргументации возможны ошибки. Факты могут быть важны, но как

аргументы в конкретной аргументативной ситуации они могут увести в сторону [Мальковская, Стариннова, 2010].

В свою очередь, целеориентированный подход подразумевает исследование стратегий аргументативного дискурса. Согласно Ван Дейку, стратегии могут быть когнитивными, и в таком случае они толкуются как способ обработки сложной информации, а также речевыми, то есть отражающими специфические свойства речевого взаимодействия. Речевые стратегии характеризуют разговор как таковой и ориентированы на эффективное достижение целей дискурсивного плана (информирование, просьба, приказ), но также могут давать возможность достижения более общих социальных целей (установление статуса, проявление власти) [Ван Дейк, 2000, с. 277].

Переходя, таким образом, к рассмотрению понятия стратегии, укажем, что в отечественной лингвистике представлено большое количество толкований понятия «коммуникативная стратегия». В.Б. Кашкин определяет коммуникативную стратегию как часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели [Кашкин, 2013 с. 152]. Встречаются толкования коммуникативной стратегии, которые различаются с точки зрения дихотомии «процесс – результат»: стратегия есть – «общая рамка, канва поведения» [Черногрудова, 2008 с. 42]; «результат, на который направлен коммуникативный акт» [Клюев, 2002]. Объединяющей данные определения является трактовка, предложенная О.С. Иссерс, которая рассматривает речевую стратегию как комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели [Иссерс, 2008, с. 54].

Ван Дейк отмечает, что обычно стратегии состоят из нескольких «шагов» или, в его терминологии, ходов. При этом многие стратегические ходы имеют реляционный характер, т.е. они направлены на предшествующее

и последующее состояние с целью установить стратегическую когерентность. Далее, отмечая разноуровневость стратегий, исследователь выделяет прагматические (направленные на достижение прагматических целей), семантические (формируют смысловую макроструктуру дискурса) и риторические (нацеленные на оптимальную приемлемость семантических или прагматических целей адресанта). Стратегические ходы, безусловно, связаны с участниками речевого взаимодействия, зачастую представляющими конфликтующие модели коммуникативного контекста (и соответственно имеющими противоположные коммуникативные цели) [Ван Дейк, 2000, с. 278].

О. С. Иссерс называет одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии, речевыми тактиками и отмечает, что стратегический замысел определяет выбор средств и приемов его реализации, следовательно, делается вывод, что речевая стратегия и тактика связаны как род и вид [Иссерс, 2008, с. 110]. При этом каждая тактика направлена на определенные аспекты модели мира адресата и его психики (знания, оценки, желания).

Подведение адресата к необходимым решениям или действиям предполагает некоторую корректировку его модели мира и психологических параметров. Суть применения конкретной тактики и состоит в том, чтобы изменить конфигурацию этих параметров в нужном направлении: усилить какие-либо желания, изменить оценки, трансформировать образ какой-либо ситуации [Там же. С. 114].

В самом общем виде под коммуникативной тактикой понимается совокупность речевых действий, выполняемых коммуникантами в той или иной последовательности, которые реализуют / не реализуют коммуникативную стратегию и подчиняются или не подчиняются тем или иным правилам. Если коммуникативные стратегии намечают общее развитие диалога, то тактики осуществляют реализацию данной стратегии на каждом

этапе развития ситуации общения, иначе говоря, коммуникативная стратегия реализуется в речи посредством коммуникативных тактик [Кошеварова, 2006, с. 67].

Е.М. Верещагин, Р. Ротмайр, и Т. Ройтер рассматривают смысл речевой тактики на трех уровнях абстракции. В зависимости от уровня, на котором описывается смысл, между репликами можно усмотреть видовые различия, родовые сходства и категориальные сходства. На первом уровне в отдельных фразах, различных с точки зрения лексико-грамматического наполнения, выделяются интеграционные смысловые признаки, с помощью которых разные высказывания сводятся в одно, наиболее четко выражающее общий смысл. Что касается второго уровня, то, как пишут исследователи, «он в науках, изучающих язык и речь, вообще не выделялся в качестве самостоятельного объекта исследования, поэтому для него, нет устойчивого термина-бирки» [Речевые тактики, 1992]. Авторы предлагают термин «тактика», подразумевая, что тактики входят в некую стратегию, то есть реализуют сверхзадачу. На этом, третьем, уровне абстракции утрачиваются не только видовые, но и дифференциальные признаки. Это уровень речевых стратегий [Там же].

Разумеется, в отечественной лингвистике встречаются и другие толкования понятия «речевая тактика», являющиеся очень близкими к определению, сформулированному О. С. Иссерс, в частности: «коммуникативная тактика, в противовес стратегии, как общей канве коммуникативного поведения, рассматривается как совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия» [Черногрудова, 2008, с. 42]; «речевая тактика – это такое речевое действие, которое соответствует определенному этапу в реализации той или иной стратегии...» [Копнина, 2014, с. 49], при этом подчёркивается, что тактика не только является составным элементом стратегии, но и должна быть четко соотнесена с конкретным шагом развертывания определенной стратегии.

Таким образом, коммуникативный процесс можно представить в виде иерархической системы, в которой тактический ход (или речевой прием) служит для реализации речевой стратегии, для достижения целей в речевой ситуации, отражая в то же время общие коммуникативные принципы и установки участников общения.

Н. Н. Кириллова предлагает следующую схему коммуникативного процесса с точки зрения иерархического принципа:

1. Общая цель, определяющая коммуникативную стратегию
2. Конкретная цель, реализуемая в речевой ситуации
3. Речевая стратегия
4. Речевая тактика
5. Тактические приемы [Кириллова, 2012, с. 28].

Если говорить о классификации стратегий, то в самом общем виде речевые стратегии классифицируются следующим образом.

1. Основные (семантические / когнитивные), например, стратегия дискредитации, стратегия подчинения.
2. Вспомогательные.
 - 2.1. Прагматические (построение имиджа, формирование эмоционального настроения).
 - 2.2. Диалоговые (контроль над темой, контроль над инициативой).
 - 2.3. Риторические (привлечение внимания, драматизация) [Иссерс, 2008, с. 108].

Очевидным является факт, что речевая деятельность «направлена на одновременную реализацию конечной и промежуточных интенций, осуществляемую при помощи конкретных операций» [Ланских, 2008, с. 9]. Другими словами, генеральная интенция как общая стратегия в процессе коммуникативного взаимодействия реализуется в ряде тактик – локальных интенций, которые актуализируются вербально в речеповеденческом акте, в речевом ходе.

Поскольку нас интересует на данном этапе аргументативный дискурс, то в работе «Коммуникативно-прагматический анализ аргументативного дискурса» Ю. А. Кошеварова выделяет два вида коммуникативных аргументативных стратегий: кооперативную и некооперативную (конфронтационную) [Кошеварова, 2006, с. 73]. Автором выделены для аргументативной кооперативной стратегии следующие виды аргументативных тактик: аргументативная тактика поэтапного мотивирования и аргументативная тактика маскировки [Там же. С. 98], а для аргументативной некооперативной (конфронтационной) стратегии выявлены аргументативная тактика оскорбления и аргументативная тактика шантажа [Там же. С. 104].

Таким образом, подводя некоторые промежуточные итоги нашим рассуждениям, можно сделать выводы, что, во-первых, стратегии и тактики связаны между собой родовидовыми отношениями, с одной стороны, и неразрывно связаны с коммуникативной целью, выделяясь в зависимости от последней, с другой. Во-вторых, сегодня лингвисты выделяют тактику шантажа в рамках конфронтационной стратегии аргументативного дискурса. На следующем шаге исследования рассмотрим подробнее ее характеристики.

Обратимся к рассмотрению существующих лингвистических работ, в которых шантаж предстает как коммуникативная тактика.

А.А. Чухно, наряду с тактикой оскорбления и неприятия косвенного директивного воздействия, выделяет тактику шантажа в рамках аргументативной конфронтационной стратегии [Чухно, 2007].

Как и упомянутое ранее исследование Ю.А. Кошеваровой, работа Е.В. Михеевой «Дискурсивно-стратегический аспект презенса» рассматривает тактику шантажа в рамках аргументативного дискурса, но считает ее, наряду с тактикой жалобы и тактикой самоуничтожения, частью стратегии оценочно-эмоционального воздействия [Михеева, 2010, с. 166], что нам представляется оправданным, поскольку, как мы видели,

аргументативный дискурс связывается в первую очередь с воздействующей функцией. Кроме того, на наш взгляд, данная стратегия конкретизирует более общую некооперативную стратегию, выделенную Ю.А. Кошеваровой.

Е.В. Михеева, вслед за ученым Шародо полагает, что тактика шантажа преследует цель предоставить адресату альтернативный выбор, т.е. противопоставляет два аргументативных отношения ($A1 \rightarrow A2$ и $A1' \rightarrow A2'$) и оставляет возможность выбора между ними или показывает несовместимость, вытекающую из их объединения (конъюнкции). Важным в данном случае является факт, что в основе шантажа лежит использование выбора между двумя негативными моментами (дилемма) [Charaudeau, 1992, p. 799].

Ю.А. Кошеварова предлагает для описания аргументативной тактики шантажа использовать формулировку «*Сделай так, а то мне будет плохо!*» [Кошеварова, 2006]. Коммуникативно-прагматической особенностью данной аргументативной тактики является то, что она обычно актуализируется посредством сложного речевого акта, состоящего, например, из последовательности иллокутивных сил *просьбы* и *сообщения*. Возможны и другие иллокутивные сочетания речевых высказываний, составляющих коммуникативно-прагматическую структуру такого аргументативного дискурса. Несмотря на то, что используемые в ситуации шантажа речевые действия говорящего, согласно автору, не содержат в себе непосредственной иллокутивной силы угрозы, их истинное коммуникативное намерение все же адекватно воспринимается аргументируемым как угроза [Там же].

Автор доказывает, что тактика шантажа реализуется посредством сложного речевого акта, состоящего из речевых актов запроса, сообщения и просьбы. В качестве иллюстрации приводится пример коммуникативной ситуации, в которой происходит разговор между двумя молодыми людьми – девушкой по имени Фев и ее молодым человеком по имени Эрик. Молодой человек пытается убедить девушку позволить ему сделать для нее что-нибудь

приятное, а именно, он вызывается купить ей билет на поезд. Следует отказ. Тогда молодой человек прибегает к вышеназванной тактике шантажа, угрожая своей собеседнице, что, если она не позволит ему это сделать для нее, он сойдет с ума. Здесь автор наблюдает последовательную актуализацию иллокутивных сил просьбы и сообщения. В рамках данного аргументативного дискурса аргументирующим сообщается о возможных негативных для него самого последствиях, что, видимо, имеет целью «разжалобить» его собеседницу. Описываемая ситуация разворачивается следующим образом: благоприятный для субъекта аргументации исход выбранной тактики шантажа может быть объяснен косвенной реализацией угрозы (необязательно эксплицитно выраженной).

Как отмечает Ю.А. Кошеварова, при использовании тактики шантажа может иметь место неоднократная актуализация аргументирующим прогнозируемых им негативных последствий. Это может происходить, зачастую, в целях усиления воздействия на аргументируемого и, как правило, вызывается возбужденным эмоциональным состоянием коммуниканта [Кошеварова, 2006, с. 109].

Возможны также случаи, когда тактика шантажа реализуется в речи говорящего посредством актуализации единичного речевого акта угрозы, в частности, угрозы суицида. Подобное крайнее (экстремальное) проявление тактики шантажа может свидетельствовать о том, что все примененные до этого регулятивные средства не дали желаемого коммуникантом эффекта, и даже «обычная» угроза не способна, как он считает, привести его к желаемому результату.

Следует обратить внимание, что тактика шантажа может быть актуализирована как эксплицитно, так и имплицитно, за счет реализации речевого действия угрозы. В том случае, если реальная иллокутивная сила высказывания, говорящего адекватно распознается аргументируемым, то имплицитная угроза обычно является вполне действенным средством в

склонении аргументируемого к выполнению требуемого аргументирующим. Данная тактика используется как для склонения адресата к совершению какого-либо физического действия, так для изменения мнения, суждения, взгляда в соответствии с желанием адресанта.

Таким образом, мы видим, что аргументативная тактика шантажа может быть реализована либо с помощью сложного речевого акта, либо посредством актуализации единичного речевого акта угрозы, например, угрозы суицида. Вербализуемая с помощью речевого действия угрозы, тактика шантажа имеет как эксплицитную, так и имплицитную актуализацию. На наш взгляд, данная тактика ближе всего к риторической модели аргументирования, так как данная тактика и данная модель принимают в расчет не только форму и содержание феномена, но и воздействие на адресата.

Обращает на себя внимание факт, что автор при рассмотрении коммуникативной тактики шантажа концентрирует внимание на средствах ее реализации, апеллируя не столько к теории аргументации, сколько к теории речевых актов. Данные теории оказываются неразрывно связаны в аспекте целеполагания. Сказанное позволяет анализировать шантаж с точки зрения прагмалингвистического подхода. Этому будет посвящен следующий параграф.

1.2. Шантаж: прагмалингвистический подход¹

Как было описано в предыдущем параграфе, при актуализации феномена шантажа с функциональной точки зрения говорящий использует реализуемые в коммуникации стратегии и тактики. При этом адресант интенционально прибегает к использованию определенных речевых актов,

¹ В данном параграфе частично используются материалы статьи: Панченко Н.Н., Никодимова А.Д. Шантаж: речевой акт VS речевой жанр // Жанры речи. 2018. № 2 (18). С. 112-118.

иллокуция которых позволит произвести на адресата необходимый перлокутивный эффект.

В данной части исследования обратимся к описанию шантажа с позиции прагмалингвистики, попытаемся ответить на вопрос, можем ли мы рассматривать сам феномен шантажа как речевой акт, либо необходимо подходить к его анализу с позиции теории речевых жанров.

Как известно, теория речевых актов была предложена Дж. Остином [Остин, 1986] и развита его последователем Дж. Серлем [Серль, 1986]. В этой теории языковое высказывание трактуется как действие, а основное внимание исследования переносится на цели, которые стремится достичь говорящий.

В отечественной прагмалингвистике под речевым актом понимают «целенаправленное речевое воздействие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе» [Арутюнова, 1990, с. 412]. В определении, сформулированном позднее Н.И. Формановской, предлагается рассматривать речевой акт как «высказывание, порождаемое или произносимое с определенной целью и вынуждаемое определенным мотивом для совершения практического или предполагаемого действия с помощью такого инструмента, как язык/речь» [Формановская, 2002, с. 111]. Данные определения акцентируют внимание на таких компонентах речевого действия, как коммуникативная цель (интенция) и воздействие (реакция на действие).

Дж. Остин постулировал, что любой речевой акт состоит из трех актов: локутивного, т.е. непосредственно акта произнесения высказывания, обладающего определенным смыслом, иллокутивного, т. е. акта совершения определенного речевого действия (например, требование) и перлокутивного акта, т.е. оказания того или иного воздействия на слушающего. Иначе говоря, производя локутивный акт произнесения высказывания «*Я требую, чтобы вы сделали для меня X*», говорящий одновременно осуществляет

иллокутивный акт требования, способный, в свою очередь, повлечь за собой перлокутивный акт или перлокутивное воздействие: адресат в результате может совершить то действие, которое сформулировано в требовании, но может, например, отказаться или испугаться. При этом перлокутивное воздействие основывается на иллокутивной силе высказывания – определенных признаках, которые позволяют адресату идентифицировать намерения адресанта [Остин, 1999].

Согласно П.Ф. Стросону, «по своей сути иллокутивная сила высказывания – это то, что, согласно намерению, должно быть понято. И во всех случаях понимание силы высказывания включает распознавание того, что в широком смысле может быть названо намерением, направленным на слушающего, и распознавание ее как полностью открытого, как предназначенного для распознавания» [Стросон, 1986, с. 149].

Совершенно очевидно, что далеко не все истинные коммуникативные намерения говорящих могут быть отражены иллокутивной силой высказывания, в достаточно большом количестве случаев они скрываются от адресата, поскольку говорящий не заинтересован посвящать адресата в свои намерения. Речь идет о том, что не все глаголы говорения являются перформативными. В частности, глаголы *намекать*, *лгать*, *льстить*, *хвастаться*, *выбалтывать*, *подстрекать*, *придираться*, *угрожать*, а также *шантажировать*, как правило, не употребляются в 1-м лице настоящего времени. Достаточно сравнить фразы «*Ты меня шантажируешь*» или «*Он шантажирует N*», с одной стороны, и «*Я шантажирую тебя*», с другой, где последний пример звучит противоестественно. По мнению З. Вендлера, причиной подобного положения является семантика перечисленных глаголов, включающая некий компонент («подрывной фактор» в терминологии З. Вендлера), препятствующий их употреблению в 1-м лице настоящего времени [Вендлер, 1985]. Другими словами, данные глаголы предназначены не для перформативного, а для дескриптивного

использования, т.е. для описания коммуникативного поведения говорящего с позиции стороннего наблюдателя:

*он **шантажирует** высокопоставленного пациента: «Я отменяю операцию и уезжаю в Сочи (А. Стародубец. АЛЕКСЕЙ ВАРЛАМОВ: ‘БУЛГАКОВ СГОРЕЛ ИЗНУТРИ’ // Труд-7, 2008.09.24. НКРЯ²);*

*Я думаю, что он **шантажирует** тебя, потому что ты работаешь в судебном отделении (Н. Садур. Уличенная ласточка. НКРЯ).*

Употребление глагола *шантажировать* в 1-м лице настоящего времени (**Я шантажирую тебя*) оказалось бы для говорящего иллокутивным самоубийством [Вендлер, 1985], т.е. помешало бы ему достигнуть своей коммуникативной цели.

В самом общем виде традиционно выделяются следующие виды речевых актов:

а) репрезентативы, иллокутивная цель которых состоит в том, чтобы проинформировать слушающего о некотором положении дел (сообщения, объявления, признания, предсказания, предупреждения, жалобы);

б) директивы – иллокутивные акты, имеющие целью вызвать определенное действие адресата (просьбы, мольбы, приказы и др.);

в) комиссивы, иллокутивная цель которых можно обозначить как возложение на говорящего обязательства совершить в будущем некоторое действие или следовать определенной линии поведения (обещания, обязательства, клятвы);

г) экспрессивы – речевые акты, цель которых – выразить психологическое состояние говорящего относительно некоторого положения вещей (приветствия, благодарности, поздравления, извинения, соболезнования и т.п.);

² Здесь и далее примеры с пометой НКРЯ взяты из Национального корпуса русского языка. Режим доступа: <http://www.ruscorpora.ru>.

г) декларации – имеют конвенциональный характер, их иллокутивная цель состоит в создании путем произнесения высказывания некоторой новой социальной ситуации (объявление мужем и женой и т.п.).

Особенностью теории речевых актов, таким образом, является то, что за единицу коммуникации принимается не предложение, а выполнение определенного действия, например, выражение угрозы, обещания, утверждения, приказания и т.д. Другими словами, речевой акт, как сегмент дискурсивного пространства, претендует на статус минимальной единицы общения.

Несмотря на то, что базовыми и неоспоримыми на сегодняшний день являются приведенные выше определения, предложенные Н.Д. Арутюновой и Н.И. Формановской, важные уточнения мы можем почерпнуть также у других авторов. Так, речевой акт, согласно М.Л. Макарову, «по определению однонаправлен и изолирован», поскольку «в его структуре не отражена специфика общения как *взаимодействия*» [Макаров, 2003, с.109]. Ценным в этой связи является указание на отсутствие у речевого акта принципа диалогичности и интеракции.

По мнению М.М. Бахтина, основной единицей речевого общения является высказывание [Бахтин, 1986], т.е. такая единица, которая может состоять из одного или очень большого количества предложений, при этом, как утверждает М.Ю. Федосюк, важнейшими признаками высказывания, выделяемыми М.М. Бахтиным, являются следующие особенности:

- границы высказывания определяются сменой говорящих;
- высказывание обладает смысловой завершенностью;
- высказывание отражает позицию говорящего по отношению к передаваемому содержанию и к адресату [Федосюк, 1998].

Закономерным, на наш взгляд, является смещение интереса исследователей с теории речевых актов, концентрирующей внимание на отдельных речевых действиях, на теорию речевых жанров.

В концепции речевых жанров значимым является идея, что речевой замысел говорящего позволяет определить не только содержание высказывания, но и его форма: за различными типами содержания и за различными типами речевых замыслов закреплены стандартные способы оформления высказываний – речевые жанры.

Тем не менее, мы часто сталкиваемся с тем, что при исследовании одних и тех же / близких проблем одними учеными используется терминология теории речевых актов, другие предпочитают отдавать теории речевых жанров.

Очевидны корреляции в сравниваемых теориях: иллокутивная сила высказывания (в теории речевых актов) – речевой замысел говорящего (в теории речевых жанров), аналогично: перлокутивное воздействие – активно ответное понимание. Как указывает М.Ю. Федосюк, «согласно бахтинской теории речевых жанров, восприятие высказывания и, в частности определение того к какому *речевому жанру* оно принадлежит, позволяет адресату установить, что *«хочет* сказать говорящий», т. е. распознать *речевой замысел* этого *говорящего*» [Федосюк, 1998, с. 34–35]. По мнению автора, «такое распознавание дает адресату возможность немедленно или через какое-то время ответить на воспринятое высказывание посредством каких-либо слов или действий, т. е. обеспечивает его *активно ответное понимание*» [Там же].

Примечательно, что ученые, отдавая предпочтение теории речевых жанров, концентрирующей свое внимание на содержательных и формальных типах текстов, а не на отдельных речевых действиях, оперируют «актоцентрическими» терминами (локутивный, иллокутивный и перлокутивный акты) при описании какого-либо речевого жанра [Терских, 2011; Федосюк, 1998 и др.].

Несколько забегаая вперед и опережая представление результатов дефиниционного анализа, укажем, что одним из дифференциальных

признаков понятия «шантаж», его «визитной карточкой», независимо от типа дискурса, в котором говорящий практикует шантаж, служит угроза.

Необходимо заметить, что на сегодняшний день достаточно полно и многосторонне изучен речевой акт угрозы, при этом в лингвистических исследованиях угроза обозначается по-разному, описываясь в терминах речевого акта (например, М.Я. Гловинская) или речевого жанра (Т.О. Багдасарян, В.В. Дементьев, Т.И. Стексова, М.В. Терских и др.), что в принципе может служить еще одним доказательством отсутствия непреходимой границы между данными коммуникативными явлениями и преемственности научных парадигм. Кроме того, нельзя не согласиться с А. Вежбицкой, предложившей «для выхода из тупика» теории речевых актов перенести акцент с понятия «речевой акт» (вызывающего представление о чем-то коротком, однофразовом) на бахтинское понятие «речевой жанр» (являющегося кодифицированной формой действия) [Вежбицкая, 1999].

Исследователи, изучающие угрозу как речевой акт, указывают на ее иллюкутивную силу – коммуникативную цель.

Н.В. Хохлова определяет угрозу как действие (выполняемое при помощи жестов, мимики или речи), цель которого заключается в том, чтобы напугать собеседника намерением причинить ему вред. Содержание угрозы определяется комбинацией двух интенций: проявление гнева и недовольства по отношению к кому-либо; воздействие на собеседника возбуждением страха [Хохлова, 2004, с. 7]. В.В. Макашова предлагает толкование угрозы как речевого действия и под этим понимает выраженное словесно намерение нанести физический, материальный или иной вред какому-либо лицу или его интересам [Макашова, 2014, с. 171].

Условия успешности угрозы включают три позиции: а) принятие говорящим на себя обязательства совершить предсказуемое действие; б) направленность предсказуемого действия на будущее; с) наличие потенциального ущерба / вреда от совершения предсказуемого действия для

адресата, гарантом которого является говорящий (инициатор угрозы) [Жучков, 2010].

Согласно Т.И. Стексовой, высказывание представляет собой угрозу, если содержит в себе сообщение о каких-либо негативных последствиях для адресата. Угроза обладает футуральной перспективой. Угроза всегда нацелена на результат, угрожающему обычно более важно добиться выполнения какого-либо действия адресатом, чем исполнить саму угрозу [Стеклова, 2017].

Кроме того, существует несколько точек зрения, к какому конкретно типу высказывания / речевого акта стоит относить угрозу – к комиссивам (Дж.Р. Сёрль, Д. Вандервекен и др.), к экспрессивам (Н.И. Формановская, Р.В. Шиленко и др.) либо к менасивам (Г.Г. Почепцов, Н.В. Хохлова и др.), а также угроза фигурирует в исследованиях как регулятив (Ю. Хабермас), регулятивное побуждение (Й. Ребайн), причисляется к конфликтному типу высказываний (Дж.Лич) [Приводится по: Романов, 2013, с. 25].

Но как бы терминологически не обозначалась угроза, в большинстве случаев она определяется как средство отрицательного эмоционального воздействия на адресата, как тип высказываний, с помощью которых говорящий обещает причинить своему адресату зло, а интенция / иллюкутивная цель угрозы понимается традиционно как направленная на то, «чтобы Y ‘адресат’ боялся, что X ‘говорящий’ сделает P» [Седов, 2007, с.18].

Исследователями выделяются конститутивные признаки угрозы, которые являются обязательными и актоопределяющими. Это *субъектный состав* (произнесение угрозы одним субъектом в адрес другого), *темпоральная маркированность* (сообщение жертве о совершении некоего действия в будущем), *субъектная принадлежность действия* (говорящий может либо угрожать собственными действиями – прямая принадлежность, либо обещать привлечь третьих лиц – косвенная принадлежность), *тип действия* – причинение вреда жертве. И, наконец, *адресованность*

действий, которая также может быть прямой – при непосредственном контакте и косвенной (при передаче через носители информации или третьих лиц) [Осадчий, 2013, с.165–166].

Исследователи, анализирующие угрозу с позиции теории речевых жанров, определяют ее как комплексный речевой жанр, в структуре которого выделяются два основных компонента: 1) требование (или условие), предъявляемое говорящим адресату, 2) обещание негативных последствий в случае невыполнения этого требования (или условия) [Хенчер, 1979. Приводится по: Ерофеева, 1997].

Анализ исследований, посвященных угрозе, позволяет сделать вывод, что ученые, относя угрозу к речевому акту или речевому жанру, не обосновывают свой терминологический выбор при описании сути данного коммуникативного явления. Мы не ставим себе цель дать оценку правомерности того или иного подхода, тем не менее мы обязаны определить, на какую методологическую и терминологическую базу мы будем опираться при рассмотрении шантажа.

Казалось бы, логично предположить, что шантаж, так же, как и угроза, может рассматриваться через призму теории речевых актов и (или) теории речевых жанров. Но, как известно, на сегодняшний день при структурном моделировании дискурса, помимо речевого акта и речевого жанра, выделяются такие его составляющие, как речевое событие, речевой поступок. Заметим, что данные понятия и их взаимоотношения по-прежнему не имеют в современной лингвистике однозначного понимания и нуждаются в терминологическом уточнении. Однако, поскольку всестороннее рассмотрение этих, отнюдь не простых, явлений в рамках настоящей работы не представляется возможным, ограничимся описанием ключевых моментов, чтобы в итоге обозначить нашу исследовательскую позицию.

Достаточно часто встречается и в какой-то степени азбучно сегодня звучит высказывание, что все человеческое общение осуществляется в

речевых жанрах, а дискурс, как социокультурное явление, соответственно распадается на отдельные речевые жанры. Нельзя не согласиться с точкой зрения В.Е. Гольдина, что применение термина «жанр» ко все новым и новым явлениям «до такой степени расширило его содержание, что сегодня, с одной стороны, потребовалось создание многоступенчатых и разноаспектных типологий жанров, а с другой стороны, возникла необходимость соотнести понятие жанра с такими общими формами осмысления мира, как ситуация, событие, поступок» [Гольдин, 1997, с. 23].

Не секрет, что имена речевого жанра могут совпадать с именами речевого (шире – коммуникативного) события. Речевое (коммуникативное) событие – тип взаимодействия, которому присущи обязательная пространственная и темпоральная локализация, приписывается идея регулярности, повторяемости структуры, в котором выделяются участники и границы события, обстановка, тема, правила взаимодействия [Дубровская, 2007]. Событийность значения имен проверяется возможностью их подстановки во фразу: ‘Это случилось / произошло во время Р’ (например, *это произошло во время лекции*), или ‘Р состоялось’ (*митинг состоялся*). Иначе обстоит дело с лексемами, главное в содержании имен которых характеристика или оценка. При этом «оцениваются и именуется не сами конкретные действия, не их структура, не локутивная или пропозициональная сторона, а воплощенные в них единицы поведения, поступки, то, чем оказываются, как могут восприниматься соответствующие действия» [Гольдин, 1997, с. 29]. Соответственно, имена речевых поступков соотнесены с речевыми событиями опосредованно, на основе оценочных отношений. Думается, что под речевым поступком следует понимать единицу коммуникативного поведения, целенаправленного коммуникативного действия, реализуемого на фоне определенного коммуникативного события или ситуации, характеризуемого единством

интенции и последствий, воспринимаемого и оцениваемого внешним наблюдателем.

Нетрудно заметить, что речевой жанр и речевое событие обнаруживают следующие точки пересечения: 1) значимость экстралингвистической составляющей; 2) наличие коммуникативного прошлого и будущего; 3) дифференциация по объему / степени сложности. Отношения между речевым событием и речевым жанром разнообразны, что лишний раз доказывает вариативность и партитурность коммуникации: отношение тождества – один речевой жанр может полностью покрывать определенное коммуникативное событие; отношение включения – речевой жанр может выступать как часть данного события; отношение пересечения – речевой жанр может входить в разные коммуникативные события [Hymes, 1977].

Очевидно, что отсутствие обязательной пространственной и темпоральной локализации шантажа препятствует рассмотрению его в качестве коммуникативного события (* *Это произошло во время шантажа*). Что же касается термина «речевой / коммуникативный поступок», то нам он представляется не до конца обоснованным с теоретической и методологической точки зрения, соответственно, нецелесообразным для использования в качестве ключевого понятия.

Таким образом, вновь возвращаясь к соотношению понятий «речевой акт» и «речевой жанр», обратим внимание на предпочтительность теории речевых жанров, вспомнив суждения М.М. Бахтина о диалогической ориентации жанров в отличие от «однаправленности и изолированности» (в терминологии М.Л. Макарова) речевого акта.

Небезынтересной также представляется точка зрения Л.Р. Безуглой, противопоставляющей объектоцентрический характер теории речевых жанров (которая концентрирует внимание на типах текстов, а не типах действий) и субъектоцентрический характер теории речевых актов (речевой

акт производится говорящим субъектом и имеет своим результатом высказывание, жанр которого определяется типом речевого акта) [Безуглая, 2015, с. 31]. Примиряющим моментом, позволяющим автору оперировать данными терминами в одном исследовании, является взгляд на речевые акты с точки зрения процессуальности, а на речевые жанры – с точки зрения результативности [Там же. С. 32].

На идею совместного рассмотрения данных понятий работает и классификация речевых жанров по объему речевого взаимодействия, которая позволяет дифференцировать простые речевые жанры – типы иллокутивных актов, называемые при помощи отглагольных существительных, значение которых определяет речевое действие, и сложные – типизированная последовательность речевых актов, структура которого имеет относительно конвенциональный характер [Гайда, 1999]. Или классификация, построенная по сходному принципу, в которой выделяются субжанр (минимальная единица, равная одному речевому акту) – речевой жанр (более длительная интеракция, содержащая несколько сверхфразовых единств) – гипержанр (макрообразование, объединяющее несколько жанров) [Седов, 2007, с. 14].

Подводя промежуточный итог, обозначим свою позицию.

Отдавая предпочтение текстоцентрическому подходу в противоположность актоцентрическому, по отношению к шантажу мы планируем оперировать понятием речевого жанра. При этом мы не видим препятствий синтезировать понятия и термины речевых актов и речевых жанров, другими словами, при описании интересующего нас коммуникативного явления нам представляется целесообразным использовать метаязык обеих теорий – теории речевых актов и речевых жанров. При этом, логично предположить, что шантаж и угроза могут рассматриваться как речевой жанр и субжанр, соответственно. Подробнее о соотношении жанров шантажа и угрозы речь пойдет во второй главе.

Для адекватного и всестороннего рассмотрения феномена шантажа в прагмалингвистическом аспекте обратимся также к перлокутивной стороне данного явления, неразрывно связанной с воздействием, оказываемым на адресата. В связи с этим нам видится необходимым обратиться к рассмотрению феномена коммуникативной категории власти, которая, как будет аргументировано далее, играет важную роль в описании ситуаций шантажа.

Нет необходимости говорить, что одним из сложных и комплексных феноменов ряда гуманитарных наук является феномен власти. Сегодня феномен власти является объектом исследования философии, политологии, психологии, социологии и теории коммуникации.

Подчеркнем, что из всех возможных трактовок и подходов к изучению власти нас в первую очередь интересует понятие коммуникативной власти, которая в той или иной степени присутствует в любом типе общения. Существует огромное многообразие способов реализации власти в процессе коммуникации. Нам представляется, что одним из вариантов проявления коммуникативной категории власти является шантаж. На данном этапе исследования мы рассмотрим возможность изучения шантажа с позиции проявления коммуникативной власти.

Следует заметить, что феномену коммуникативной власти посвящен ряд лингвистических исследований, в частности, работы Е.И. Шейгал [Шейгал, 2001], И.С. Черватюк [Черватюк, 2006], В.Е. Чернявской [Чернявская, 2006], в которых обращается внимание на многообразие подходов к анализу данного феномена. Так, Е.И. Шейгал выделяет пять различных аспектов реализации категории власти в дискурсе:

- содержательный, в котором власть является предметом коммуникации и проявляется в виде языковой концептуализации;
- когнитивный, где речь идет о способности языка навязывать мировоззрение, создавать языковую интерпретацию картины мира;

- социолингвистический, который связан с категорией социального статуса и проявляется в общении в качестве социальной власти участника коммуникации с более высоким социальным статусом;
- риторический, который подразумевает сознательное использование языка как средства воздействия для достижения определенного перлокутивного эффекта, как инструмента, позволяющего воздействовать на существующую в сознании социума картину мира;
- прагматический, связанный с интенциональным аспектом общения в институциональных типах дискурса, прежде всего в политическом, где власть выступает как его базовая интенция и предопределяет его основные функции: «интеграция и дифференциация групповых агентов политики, развитие конфликта и установление консенсуса, осуществление вербальных политических действий и информирование о них, создание «языковой реальности» поля политики и ее интерпретация, манипуляция сознанием и контроль за действиями политиков и электората» [Шейгал, 2001, с. 57–64].

Учитывая, что власть является сложным когнитивным, социо- и прагмалингвистическим феноменом, мы не ставим себе цели его всестороннего рассмотрения.

В.Е. Чернявская отмечает, что язык является непосредственным способом и средством реализации социальной власти и объясняет это тем, что любое целенаправленное человеческое общение, речевое взаимодействие предполагает речевое воздействие [Чернявская, 2006, с.8]. А речевое воздействие, в свою очередь, может стать «особым речевым формулированием, нацеленным на внедрение в сознание другой личности определенных оценок, мнений, отношений». При этом автор отмечает, что одним из частных и наиболее популярных видов такого воздействия является речевая манипуляция [Там же. С. 15–16].

Подчеркнем, что в рамках настоящего исследования нас не интересует социалингвистический аспект реализации власти, связанный с категорией социального статуса и проявляемый в коммуникации в качестве социальной власти говорящего с более высоким социальным статусом. Наше внимание сконцентрируем на аспекте, который подразумевает сознательное использование языка как средства воздействия для достижения определенного перлокутивного эффекта (в терминологии Е.И. Шейгал – риторическая категория, связанная со стратегиями фасцинативности, манипуляции и т.д.), так как, на наш взгляд, именно он наиболее полно отвечает цели проанализировать шантаж в статусно-симметричном виде коммуникативного взаимодействия как одно из средств речевого воздействия – реализации коммуникативной власти.

В этой связи ценным, на наш взгляд, является разграничение коммуникативной и социальной власти, предложенное в работе И.С. Черватюк [Черватюк, 2006]. Автор отмечает, что, в отличие от социальной власти, коммуникативная власть представляет собой величину переменную, она может меняться в течение интеракции, отражая динамику развития межличностных отношений. Коммуникативную власть И.С. Черватюк определяет как право распоряжаться коммуникативными действиями партнера по общению (принуждать к определенным действиям, ограничивать его вклад в коммуникацию, навязывать определенный тип коммуникативного поведения, исполнение определенных коммуникативных ролей и т.д.). Неслучайно, Д. Таннен связывает проявление власти в дискурсе с контролем [Tannen, 1987].

Большинство концепций власти трактуют ее как воздействие.

М. Вебер определял власть как возможность индивида осуществить свою волю вопреки сопротивлению других. Г. Лассуэлл и А. Каплан рассматривали применение власти как акты, воздействующие на кого-то или предопределяющие другие действия. Р. Даль считал, что власть дает

возможность одному человеку заставить другого делать то, что он по своей воле не сделал бы [Приводится по: Викторов, 2016].

С. Лукс в своем произведении «Власть. Взгляд радикала» полагает, что власть является не обыденным, а морально значимым действием, и выдвигает идею, что проявить свою власть по отношению к кому-то – значит затронуть его интересы, а точнее говоря, пойти против его воли, покуситься на его автономность [Lukes, 1974].

Для нашего исследования значимой является идея, что действие можно назвать проявлением власти, если оно побуждает человека (людей) делать что-то, чего они не сделали бы по своей воле.

Релевантным для нас также является тезис, что коммуникативная власть может быть представлена как специфический набор коммуникативных прав — прав на осуществление определенных речевых действий, на употребление того или иного типа языковых единиц, на определенный тип коммуникативного поведения [Черватюк, 2006, с. 7–8]. Автором выделены и проанализированы шесть групп дискурсивных маркеров власти: маркеры мониторинга дискурса, контроля информации, вербальной агрессии, речеактовые, стилистические, невербальные маркеры [Там же. С. 10]. Обратим внимание на выделяемые И.С. Черватюк маркеры вербальной агрессии и речеактовые маркеры проявления коммуникативной власти. К речеактовым маркерам коммуникативной власти относятся: оценочные (насмешка, вышучивание, публичная похвала, критика, осуждение, угроза, сентенция, морализирование; комплимент); директивные (приказ, запрет, угроза, просьба); вопросительные (вопрос, выпытывание, уточнение) и инвективные (оскорбление, унижение).

Маркеры вербальной агрессии охватывают разные уровни агрессии: эксплетивная агрессия (наиболее прямая, резкая: бранные инвективы, речевые акты угрозы, экспрессивные волитивы, вердиктивы, речевые акты угрозы, экспрессивные волитивы, вердикты, категоричные требования и

призывы); манипулятивная агрессия (более рационально-осознанная форма вербальной агрессии: средства диффамации, запрет на речь); имплицитная агрессия.

Учитывая тот факт, что в основе шантажа лежит угроза, мы можем сделать вывод, что шантаж является одной из разновидностей проявления коммуникативной власти. Кроме того, аргументом в пользу подобного подхода к изучению шантажа служит трактовка коммуникативной власти как права распоряжаться коммуникативными действиями партнера по общению – принуждать его к определенным действиям и навязывать определенный тип коммуникативного поведения, что в полной мере может быть отнесено к шантажу. Шантажист выступает в коммуникативной ситуации как коммуникативный лидер, владеющий коммуникативной инициативой, коммуникативным правом на осуществление специфических действий манипулятивного характера и навязывающий партнеру по коммуникации определенную модель поведения.

Рассмотрим это на нескольких примерах.

В романе Ф.М. Достоевского «Игрок» главный герой рассказывает о том, как им была получена виза в паспорт.

– Так как я целых два дня был убежден, что придется, может быть, отправиться по нашему делу на минутку в Рим, то и пошел в канцелярию посольства святейшего отца в Париже, чтоб визировать паспорт. Там меня встретил аббатик <...> и, выслушав меня вежливо, но чрезвычайно сухо, просил подождать. Я хоть и спешил, но, конечно, сел ждать, <...> он еще суше попросил меня опять подождать. <...> Тогда мне стало очень досадно; я встал, подошел к аббату и сказал ему решительно, что так как монсеньор принимает, то может кончить и со мной. Вдруг аббат отшатнулся от меня с необычайным удивлением. <...> Самым нахальным тоном, как бы радуясь, что может меня оскорбить, обмерил он меня с ног до головы и вскричал: «Так неужели ж вы думаете, что монсеньор бросит

для вас свой кофе?» Тогда и я закричал, но еще сильнее его: «Так знайте ж, что мне наплевать на кофе вашего монсиньора! Если вы сию же минуту не кончите с моим паспортом, то я пойду к нему самому».

«Как! в то время, когда у него сидит кардинал!» – закричал аббатик, с ужасом от меня отстраняясь, бросился к дверям и расставил крестом руки, показывая вид, что скорее умрет, чем меня пропустит.

Тогда я ответил ему, что я еретик и варвар, «que je suis heretique et barbare» и что мне все эти архиепископы, кардиналы, монсиньоры и проч. и проч. – все равно. Одним словом, я показал вид, что не отстану. Аббат поглядел на меня с бесконечною злобою, потом вырвал мой паспорт и унес его наверх. Через минуту он был уже визирован (Ф. Достоевский. Игрок).

В данном примере мы можем наблюдать ситуацию статусно-неравного, институционального типа общения. Аббат (должностное лицо при исполнении служебных обязанностей, т.е. наделенный социальной властью) вынужден поступить в интересах просителя – Алексея Ивановича, обладателя коммуникативной власти благодаря использованию шантажа.

В эпизоде представлены непосредственно маркеры вербальной агрессии, в частности, экспрессивный волитив (*Если вы сию же минуту не кончите с моим паспортом*), категоричность требований (*я показал вид, что не отстану*), речевой акт угрозы (*я пойду к нему самому* – самостоятельно отправиться к святейшему отцу, проигнорировав существующий порядок), а также невербальное проявление власти, выраженное в проксемическом средстве – сокращении дистанции (*встал, подошёл к аббату*), в особом фонационном сопровождении (*и я закричал, но еще сильнее*). Каждое из перечисленных средств само по себе и в сумме может свидетельствовать о коммуникативном лидерстве говорящего. Кроме того, в пользу проявления коммуникативной власти говорит отсутствие ответной реплики аббата на ультимативное требование героя.

Обратим внимание, как будет проявляться коммуникативная власть в современном романе С. Коллинз «И вспыхнет пламя».

— У меня неприятности, мисс Эвердин, — говорит президент. — И начались они в ту самую минуту, когда вы воспользовались на арене своими ядовитыми ягодами. <...>

— У меня и в мыслях не было подстрекать людей к мятежам, — говорю я. <...>

— Тогда скажите, что нужно сделать, и я это сделаю.

— Если бы все было так просто... — Президент берет печенье и разглядывает глазурные цветочки. — Мило. Ваша мать приготовила?

— Пит... <...>

— Как поживает очаровательный кузен?

— Не знаю...я не...

<...> — Продолжайте, мисс Эвердин. Уж его-то прикончить легче всего, если мы не придем к соглашению, — произносит Сноу. <...>

— Прошу вас, не трогайте Гейла, — шепотом умоляю я <...>

— Меня занимает другое: как это повлияло на наши отношения с Питом, а значит — и на настроение дистриктов.

— Я исправлюсь во время тура. Буду любить его без ума, как и прежде.

— Как и сейчас, — поправляет Сноу.

— Как и сейчас, — подтверждаю я.

— Увы, чтобы предотвратить восстания, потребуется куда больше усилий.

— У меня получится. Я всем дистриктам докажу, что травилась из-за безумной любви, а не ради желания насолить Капитолию.

Сноу встает и прикладывает салфетку к пухлым губам.

— Цельтесь выше.

— Как это? Что значит «выше»? — не понимаю я.

— Убедите меня (С. Коллинз. Голодные игры: и вспыхнет пламя).

В этой ситуации президент Сноу, глава государства, наносит частный визит простой девушке из бедной семьи, которая некоторое время тому назад своими поступками вызвала народные волнения и революционные мысли. Достаточно очевидно, что в этом примере власть социальная и коммуникативная принадлежат одному и тому же человеку – президенту. Более того, именно ситуация социального неравенства и те полномочия, которыми обладает стоящий выше на социальной лестнице герой, и позволяют ему навязывать свою волю, угрожать и успешно реализовать выбранную тактику шантажа.

В данном отрывке мы можем наблюдать как выдвинутое требование (*убедите меня*), так и непосредственную угрозу последствиями в случае неповиновения (*Уж его-то прикончат легче всего, если мы не придем к соглашению*). Президент Сноу использует большое количество уточняющих вопросов, ответы на которые ему заранее известны, демонстрирует свою осведомленность во многих деталях, не просто высказывает свои требования, но поправляет речь главной героини (*Как и сейчас, — поправляет Сноу. — Как и сейчас, — подтверждаю я*). В противоположность предыдущему примеру, где агрессия была эксплицитной, здесь мы можем наблюдать манипулятивные формы проявления агрессии: литературная, поэтическая речь, спокойный тон, призванный демонстрировать уверенность, полный контроль над ходом дискуссии (в том числе и выбор темы: от беседы о выпечке до обсуждения мятежей), передача права голоса другому коммуниканту (*Продолжайте, мисс Эвердин*). Перечисленные маркеры позволяют утверждать, что коммуникативная власть принадлежит президенту Сноу – шантажисту, выдвигающему требования.

Рассмотрим еще один пример, в данном случае презентующий статусно-симметричный тип общения, участники которого – Милли и Эндрю – находятся в романтических отношениях. Эндрю, младший офицер

английской армии, случайно подслушавший планы ирландских националистов, которые собираются на Пасхальное восстание.

*Следом за Милли Эндрю вошел в темный чулан, и она закрыла дверь.
<...> Прислушался и начал понимать, что она говорит.*

— Не верю, — сказал Эндрю.

— У меня есть доказательства.

Эндрю с силой оттолкнул ее. Близко от себя он видел ее злое кошачье лицо, деловито прищуренные глаза, влажные губы. В чулане сразу стемнело.

— Не верю.

— Она-то поверит.

— Я не могу на вас положиться.

— А иначе нельзя.

— Не трогайте меня.

— Если ты сделаешь, как я прошу, все будет уничтожено. Не то...

— Ой, помолчите. Дайте мне подумать.

— Так думай поскорее, Эндрю. Поверь мне, милый, это правда. Мы вот как сделаем. Я напишу письмо, и ты с ним сходишь ко мне на Верхнюю Маунт-стрит. Клянусь, я тебя не обманываю. Ну а теперь сделаешь ты, что я попрошу? Если нет, пощады от меня не жди.

— Что я должен сделать?

— Всего-навсего пообещать, что не выйдешь отсюда до двенадцати часов и будешь молчать.

Эндрю сел, низко склонившись к столу. Доски стола были сырые, мягкие, подгнившие. Эндрю сказал, внимательно их разглядывая:

— Обещание, данное по принуждению, — это не обещание.

— А тебя никто не принуждает. Пожалуйста, можешь отказаться и тогда отвечай за последствия. Можешь пообещать и не сдержать слова. Но если я когда-нибудь узнаю, что ты так сделал, я все расскажу, с доказательствами или без.

Эндрю поднял голову.

— Хорошо. Я согласен. Пишите письмо и дайте его мне теперь же. А если окажется, что вы меня обманули, я вас убью (А. Мердок. Алое и зеленое).

Милли шантажом вынуждает Эндрю остаться в доме и не выдавать планы ирландцев в обмен на сокрытие нежелательной для огласки информации. Коммуникативная власть принадлежит Милли, прибегающей к шантажу. Очевиден факт эксплицитно выраженной угрозы последствиями (*Не то...; Если нет, пощады от меня не жди*), угрозы предать огласке сведения (*Но, если я когда-нибудь узнаю, что ты так сделал, я все расскажу, с доказательствами или без*). Также Милли задает вопрос, ответ на который ей очевиден (*Ну а теперь сделаешь ты, что я попрошу?*). В дальнейшем она продолжает поддерживать иллюзию наличия выбора у Эндрю (*А тебя никто не принуждает. Пожалуйста, можешь отказаться... и тогда отвечай за последствия*), но практически сразу резко переходит к угрозам (*... и тогда отвечай за последствия*). Отсутствие выбора у адресата также подчеркивается категоричными высказываниями, не предполагающими наличия контраргументов или дополнительных вопросов (*А иначе нельзя. Клянусь, я тебя не обманываю*). Агрессия Милли не является эксплетивной и не выражается ни в выборе лексики, ни в просодических характеристиках, однако невербальные проявления достаточно красноречивы (*злое кошачье лицо, деловито прищуренные глаза, влажные губы*), как выбранные тактики контроля права голоса (*Так думай поскорее*).

Все вышперечисленные маркеры позволяют сделать вывод, что коммуникативная лидером является Милли, и, соответственно, шантаж, в котором она выступает как субъект, является формой актуализации коммуникативной власти.

Проанализировав данные примеры шантажа из художественной литературы с разными типами участников коммуникации и различными комбинациями средств выражения шантажа, мы приходим к выводу, что шантаж можно рассматривать как специфический феномен проявления коммуникативной власти, стратегии доминирования и реализации директивного аспекта межличностных взаимоотношений. Субъект шантажа сознательно оказывает влияние на партнера по интеракции с помощью вербальных и невербальных средств, распоряжается его коммуникативным поведением, не учитывая его интересы и навязывая выгодный для себя сценарий развития коммуникативного поведения собеседника, проявляя определенный тип коммуникативного доминирования.

Поскольку любое навязывание действий, в которых не заинтересован адресат, может провоцировать конфликтную ситуацию, а стратегия доминирования признается одной из форм выражения речевой агрессии, то логично анализировать шантаж с точки зрения лингвоконфликтологии и лингвоэкологии, чему мы посвятим следующий параграф нашего исследования.

1.3. Шантаж: лингвоэкологический подход

Как известно, сегодня исследования языковых / коммуникативных явлений не ограничиваются изучением их структурных составляющих, поскольку в центре внимания находится непосредственно акт коммуникации со всеми его элементами и участниками. Большое внимания уделяется сегодня изучению механизмов манипулятивного речевого воздействия, проблеме языкового насилия, вопросам конфликтного дискурса. Манипулятивное речевое воздействие или языковое насилие – достаточно распространенное сегодня явление, обладающее разнообразными способами

и средствами своего воплощения, все многообразие которых мы оставляем за пределами рассмотрения в настоящей работе.

В данном параграфе мы попытаемся продемонстрировать, что шантаж представляет собой не просто проявление коммуникативной власти, а разновидность психического насилия, и, соответственно, к изучению данного коммуникативного феномена можно подходить с точки зрения лингвоконфликтологии и лингвоэкологии.

Лингвоконфликтология сегодня представляет собой направление в когнитивно-коммуникативной парадигме, в рамках которого изучается деструктивный модус коммуникативного поведения.

Нам представляется, что понятия деструктивности, психического насилия, манипулятивного речевого воздействия неминуемо связаны между собой.

Очевидно, что, если физическое насилие направлено на нарушение биологической (анатомической) целостности организма, то психическое насилие не является материальным воздействием и нацелено на причинение психического дискомфорта и вреда духовной сфере человека.

В широком смысле слова под психическим насилием понимается любое целенаправленное деструктивное (нарушающее свободу воли) воздействие на психику человека [Веселов]. При такой трактовке под понятие психического насилия будут попадать любые директивные речевые акты, будь то приказ, требование или просьба. В узкопрофессиональном правовом понимании данного термина психическое насилие определяется как «общественно опасное противоправное целенаправленное воздействие на психическую безопасность потерпевшего, осуществляемое против его воли» [Гертель, 2012, с. 18]. Данное определение позволяет автору небезосновательно отнести шантаж, угрозу в их юридической ипостаси к разновидностям психического насилия [Там же].

Если же абстрагироваться от уголовно-правовой стороны данных явлений, то можно ли считать шантаж и угрозу, практикуемые в бытовом дискурсе, видом психического насилия? Ответ на этот вопрос кажется нам очевидным, если, редуцировав юридическую составляющую в предложенном Е.В. Гертель определении, под *психическим насилием* понимать *целенаправленное воздействие на психическую безопасность адресата, осуществляемое против его воли.*

Рассмотрим понятия воздействия и манипуляции, с тем, чтобы определить в какой мере они применимы к понятию шантажа.

Обратимся к толкованию понятия «манипуляция». Е.Л. Доценко предлагает понимать под манипуляцией «вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [Доценко, 1997, с. 58]. Следует заметить, что многие исследователи толкуют манипуляцию через родовое понятие «воздействие», как один из способов целенаправленного воздействия одного человека (манипулятора) или группы людей на другого (других), при котором влияние осуществляется прежде всего в интересах манипулятора и предпочтительно незаметно для объекта манипулирования [Братченко; Доценко и др.]. Другими словами, авторы придерживаются мнения, что в основе манипулирования лежит стремление объекта к получению одностороннего выигрыша.

Данные определения, безусловно, являются значимыми для понимания сущности феномена, но рассматривают манипуляцию как психологическое явление. Если обратиться к работам, в которых дается определение речевой манипуляции, то можно заметить, что речевая манипуляция понимается как осуществляемое средствами коммуникации скрытое воздействие, которое имеет целью изменение эмоционально-психологического состояния, оценок, установок и мотивов поведения [Денисюк, 2000; Седов, 2003].

Обратим внимание, что одним из существенных, выделяемых учеными, признаков манипуляции является указание на скрытый характер воздействия. Мы предполагаем, что субъект шантажа не претендует на маскировку своих подлинных намерений, в его интересах, чтобы адресат адекватно идентифицировал цель данного коммуникативного действия и выполнил условия шантажиста.

Принципиально важным нам видится наличие не агрессии, а именно деструктивности при реализации шантажа.

В этой связи нельзя не упомянуть, что соотношение агрессии и деструктивности понимается исследователями по-разному. В частности, целесообразно вспомнить, что под деструктивностью в работе Э. Фромма «Анатомия человеческой деструктивности» понимается особая злокачественная форма агрессии, имеющая социокультурную основу и с эволюционной точки зрения не являющаяся значимой для выживания вида [Фромм, 2007], то есть деструктивность рассматривается как частный случай агрессии. С другой стороны, стоит отметить, что в современной парадигме теории коммуникации, агрессия, хоть и выступает одним из основных маркеров деструктивности, но не является ее единственным или строго обязательным элементом. Так, деструктивным может выступать показательно спокойное, сдержанное поведение, либо даже молчание, если оно преследует цель наказать собеседника [Лукьяненко, 2015].

Нам представляется справедливым решение Я.А. Волковой для дифференциации понятий деструктивности и агрессии обратиться к критерию намерения, которое преследует адресант [Волкова, 2014]. Нам также близка точка зрения, согласно которой в деструктивном поведении очень четко прослеживается наличие сознательного причинения вреда (см. определение выше), в то время как агрессия может принимать формы, не преследующие цель оскорбить, обидеть, нанести моральный или физический урон: как, например, спортивная агрессия [Шестакова, Дорфман, 2009].

При дальнейшем рассмотрении шантажа как деструктивного феномена мы будем руководствоваться теми дифференциальными признаками внешне похожих феноменов агрессии и шантажа, которые на сегодняшний день сформулированы исследователями:

- деструктивность всегда носит осознанный, преднамеренный характер;
- агрессия может выступать как механизм защиты от нападения, деструктивность – никогда;
- агрессия свойственна всем живым существам, деструктивность – только человеку [Волкова, 2014].

Автор выделяет основные конститутивные признаки ситуации деструктивного общения: деструктивная интенция, наличие отрицательного эмоционального стимула, наличие индикаторов вербальной агрессии и/или невербальных маркеров враждебности / агрессии, фактора отрицательной реакции адресата, фактора положительной реакции адресанта [Там же].

Для описания шантажа как деструктивного типа общения мы будем опираться, прежде всего, на интенциональный деструктивный характер поведения адресанта шантажа, нацеленного на односторонний выигрыш, и индикаторы вербальной агрессии.

В любом случае бесспорным нам видится факт, что шантаж представляет собой разновидность целенаправленного воздействия, результатом которого является получение личной выгоды и одностороннего выигрыша. Данный тип психоэмоционального воздействия может быть назван деструктивным, исходя из определения деструктивности, предложенного Я.А. Волковой: «Деструктивное общение представляет собой тип эмоционального общения, направленного на сознательное и преднамеренное причинение собеседнику морального и физического вреда и характеризуемого чувством удовлетворения от страданий жертвы и / или сознанием собственной правоты» [Волкова, 2014, с. 11].

Что же касается индикаторов вербальной агрессии, характеризующих деструктивное общение, то одним из подобных индикаторов в шантаже выступает речевой акт угрозы – одной из древнейших видов речевой агрессии.

Как установил А.А. Арский, угроза порождает определенные речевые реакции, семантико-прагматический спектр которых чрезвычайно широк: от панического страха перед угрозой до готовности к противостоянию ей. А поскольку угроза предполагает ответные речевые действия, возникает интерактивная основа конфликтного взаимодействия [Арский, 1998]. Другими словами, угрозы предполагают конфронтацию воли коммуникантов, т.е. угроза способна, с одной стороны, экспансировать волю адресанта и, с другой стороны, подавлять волю адресата [Там же].

Несомненно, угроза относится к агрессивным речевым действиям. Думается, что шантаж, базирующийся на угрозе, также логично рассматривать в аспекте конфликтной или, как минимум, потенциально конфликтной коммуникации, поскольку шантаж представляет собой столкновение интересов адресанта и адресата, использование говорящим угрозы для подавления воли адресата и навязывания ему своей воли.

Заметим попутно, что поиск корректной формы выхода из конфликтной ситуации, а значит, способов нейтрализации шантажа, носит прикладной характер, который не входит в задачи данного исследования.

Таким образом, промежуточным итогом наших рассуждений служит вывод о том, что шантаж представляет собой деструктивный тип коммуникативного взаимодействия, по характеру деструктивного влияния шантаж можно отнести к разновидности психического насилия, причиняющего вред психике адресата.

Как известно, жизненно важную основу бытия человека составляет единство, целостность физической и психической организация человека. Не требует доказательств факт, что психическое состояние человека является

его жизненной потребностью и представляет социально-биологическую ценность.

Психическое насилие, посягая на психическое благополучие человека, наносит определенный вред, сущность которого выражается в эмоциональном стрессе у адресата, в угрозе его психической безопасности, тем самым в причинении вреда его здоровью.

Коммуникативные феномены с точки зрения их воздействия на эмоциональное состояние адресата и адресанта рассматривает такое направление современной лингвистики, как эмотивная лингвоэкология.

Эта наука развилась на базе лингвистики эмоций и в качестве основной своей задачи видит формулирование подходов и параметров необходимых для существования экологичной, то есть благоприятно влияющей на человека языковой среды [Эмотивная лингвоэкология, 2013]. Как основной критерий экологичности / неэкологичности коммуникативного явления выделяется положительная или напротив отрицательная эмотивность текста [Эмотивная лингвоэкология, 2013]. Поясним, что вслед за В.И. Шаховским, основоположником теории эмотивности (эмотиологии), мы рассматриваем эмотивность как «имманентно присущее языку семантическое свойство выражать системой своих средств эмоциональность как факт психики...» [Шаховский, 2008]. Подчеркнем, что в настоящем исследовании речь пойдет не столько о непосредственно переживаемых говорящим эмоциях, сколько о его коммуникативных намерениях и о том, какие эмоции он выражает сам и какие стремится вызвать у адресата.

Далее предпримем попытку оценить по параметру экологичности / неэкологичности интересующий нас коммуникативный феномен, реализуемый в обиходно-бытовой сфере.

Поскольку нами определен деструктивный характер шантажа, то кажется бесспорным вывод, что шантаж является примером абсолютной неэкологичности общения. Достаточно вспомнить утверждение

Я.А. Волковой: «Деструктивное общение обладает всеми признаками неэкологичной коммуникации: нетолерантностью, эмоциональной рассогласованностью, неадекватной тональностью общения, нарушением коммуникативных норм и т.д.» [Волкова, 2013, с. 323].

На данном этапе исследования мы ставим перед собой задачу определить, всегда ли неэкологичны ситуации шантажа и какие эмоции при этом реализуются.

Пронаблюдаем, как соотносятся эмотивность, эмоциогенность с экологичностью / неэкологичностью в ситуациях бытового шантажа на примере произведений художественной литературы. Для этого обратимся к рассказу А.П. Чехова «Злой мальчик». Брат юной девушки, Анны Семеновны, видит, как сестра целуется с возлюбленным, Иван Ивановичем Лапкиным, и, угрожая рассказать обо всем маменьке, требует с влюбленных деньги и подарки. Какую же реакцию мы можем наблюдать у героев? Автор не говорит напрямую об эмоциях, испытываемых Анной Семеновной и Иваном Ивановичем, но красочно описывает их состояние с помощью психосоматических индикаторов:

... Они взглянули на реку и обомлели <...>

— Надеюсь, что вы, как честный человек ... — забормотал Лапкин, краснея <...>

— Подлец! — скрежетал зубами Лапкин... Лапкин страшно покраснел и зажевал вместо вафли салфетку. Анна Семеновна вскочила из-за стола и убежала в другую комнату (А. Чехов. Злой мальчик).

Покраснение кожи, неконтролируемые движения, невнятная речь – все это является невербальным выражением смутения, злости, растерянности, взволнованности из-за сложившейся ситуации и индикаторами вынужденного бессилия в ней. При этом субъект шантажа в речи его адресатов эксплицитно назван злым, в тексте также неоднократно упоминаются его негативные характеристики, что всячески подчёркивает

отрицательное воздействие шантажа, вызывающее сильную эмоциональную реакцию:

<...> Подсматривать подло, а пересказывать низко, гнусно и мерзко... – Подлец! – скрежетал зубами Лапкин. – Как мал, и какой уже большой подлец! (А. Чехов. Злой мальчик).

Значимым фактом является и то, что поступок злого мальчика рушит счастье влюбленных:

Счастливые минуты! Впрочем, в этой земной жизни нет ничего абсолютно счастливого <...> Весь июнь Коля не давал житья бедным влюбленным <...> (А. Чехов. Злой мальчик).

Таким образом, мы видим, что в данной ситуации злой мальчик преднамеренно и сознательно запугивает двух влюбленных, чтобы извлечь выгоду. Также подтверждением отрицательного, деструктивного влияния шантажа на героев рассказа становится обретение вновь покоя и счастье ими в момент, когда компромат утрачивает ценность и шантажист лишается своего орудия:

И потом оба они сознавались, что за всё время, пока были влюблены друг в друга, они ни разу не испытывали такого счастья, такого захватывающего блаженства, как в те минуты, когда драли злого мальчика за уши (А. Чехов. Злой мальчик).

Обратимся еще к одному примеру. В рассказе Артура Конан Дойля «Конец Чарльза Огастеса Милвертона» в переводе описывается «король всех шантажистов». Его действия характеризуются глаголами с отрицательным коннотативным значением, подчеркивающим не только влияние на жертву, но и разрушительное, уничтожающее действие по отношению к ней:

<...> Завладев их тайной, он будет их жать и жать с улыбающейся физиономией и каменным сердцем, пока не выжмет досуха <...>, <...> сравнить <...> с этим человеком, который методически и не спеша

терзает душу и выматывает нервы для того, чтобы умножить свои уже набитые золотом мешки? (А. Дойль. Конец Чарльза Огастеса Милвертона).

Сам шантажист же представлен, как личность в крайней степени отрицательная, но при этом не лишенная ума:

<...> Худший человек в Лондоне <...> У этого исчадия имеется несколько неосторожных писем <...> Он в своем роде гений <...> он <...> очень хитер (А. Дойль. Конец Чарльза Огастеса Милвертона).

Особенно хотелось бы отметить, что об эмоциях, вызываемых данной личностью и ее поступками, мы можем судить не только на основании описания шантажиста. Главный герой рассказа метафорически обозначает испытываемые чувства, эксплицируя эмоцию отвращения:

*Не испытывали ли вы, Уотсон, стоя перед змеями в зоологическом саду, гадливости и омерзения при виде этих скользких, ядовитых тварей с их ледяным взглядом и злыми плоскими мордами? Именно такие чувства заставляет меня испытывать Милвертон. За время своей деятельности я приходил в соприкосновение с пятьюдесятью убийцами, и худший из них никогда не вызывал у меня такого **отвращения**, как этот молодчик* (А. Дойль. Конец Чарльза Огастеса Милвертона).

Характерно, что транслируются исключительно отрицательные эмоции, которые не предполагают в дальнейшем благоприятной и, соответственно, экологичной коммуникации с данным субъектом.

Следует обратить внимание, что с точки зрения наблюдателя коммуникативное поведение шантажиста может оцениваться как экологичное благодаря невербальным индикаторам, соотносимым с кооперативным взаимодействием:

<...> Завладев их тайной, он будет их жать и жать с улыбающейся физиономией и каменным сердцем <...> Голос его был мягок и приятен, как и его добродушная по виду наружность <...> (А. Дойль. Конец Чарльза Огастеса Милвертона).

Данный пример демонстрирует, что с точки зрения плана выражения коммуникативное поведение шантажиста может расцениваться как соответствующее параметрам экологичности общения, однако положительная языковая форма парадоксальным образом только усиливает деструктивное воздействие шантажа на объект. Кроме этого, если для адресата шантажа данную ситуацию можно оценить, как неэкологичную, наносящую эмоциональную травму, то адресант шантажа испытывает положительную эмоциональную реакцию, сходную с получением удовольствия и удовлетворения.

Опираясь на проанализированные нами примеры, мы можем говорить об однозначно неэкологичном воздействии шантажа на адресата. Наличие отрицательно маркированной эмоциональной интенции субъекта шантажа является мотивационной основой его деструктивного неэкологичного поведения, оказывающего воздействие как на эмоциональную сферу жертв, вызывая чувства страха, беспомощности, оцепенения и нервного напряжения, так и влияющего на межличностные отношения адресанта и адресата шантажа. Для шантажиста же ситуация не является столь же однозначной с точки зрения экологичности общения.

Таким образом, подводя итоги, мы можем сделать вывод, что явление шантажа, реализуемого в бытовом дискурсе, является феноменом деструктивного общения, отражающим амбивалентную природу его экологичности.

ВЫВОДЫ ПО I ГЛАВЕ

В данной главе перед нами стояла задача рассмотреть возможные подходы к изучению шантажа как коммуникативного феномена с тем, чтобы определить пути и методику его исследования. Были проанализированы несколько взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга подходов –

дискурсивного (тактико-стратегического), прагмалингвистического (речезанрового), с точки зрения реализации категории коммуникативной власти, а также подходы с позиции лингвоконфликтологии и лингвоэкологии.

На основании проведенного анализа уже существующих в лингвистике подходов к изучению шантажа, а также моделирования возможных исследовательских позиций с привлечением иллюстративного материала мы можем заключить следующее.

1. Шантаж является коммуникативной тактикой в рамках конфронтационной стратегии аргументативного дискурса, а также выступает элементом стратегии эмоционально-оценочного воздействия. Данная тактика главным образом заключается в предоставлении жертве альтернативного выбора между двумя негативными моментами: реализацией угрозы и выполнением требования шантажиста.

2. Прагмалингвистический подход позволяет трактовать шантаж как речевой жанр, соотносимый с выделяемыми учеными признаками жанра, – стандартизованность, узнаваемость, опознаваемость речевого замысла говорящего и т.д. Угрозу как обязательный компонент шантажа в рамках прагмалингвистического подхода можно рассматривать как речевой субжанр.

3. Шантаж может быть представлен как способ проявления коммуникативной власти. Субъект шантажа всегда сознательно оказывает влияние на коммуникативного партнера с помощью вербальных и невербальных средств, навязывает выгодный для себя сценарий развития коммуникативного поведения собеседника, проявляет определенный тип коммуникативного доминирования вне зависимости от статусно-институциональных отношений между адресатом и адресантом.

4. Особенностью коммуникативного феномена «шантаж» является стратегия давления, которое оказывает на адресата отправитель текста, – тот, кто произносит словесную формулу, содержащую угрозу. Установка на

конфликт, конфронтацию характеризует выбор поведения с активным воздействием на партнера по коммуникации, с доминированием роли говорящего, с использованием негативных средств речевого общения.

5. Шантаж представляет собой феномен неэкологичного воздействия на эмоциональную сферу адресата. Адресант вызывает у адресата (жертвы шантажа) чувство страха, четко прослеживается наличие отрицательно маркированной эмоциональной интенции как мотивационной основы деструктивного коммуникативного поведения субъекта.

ГЛАВА II. ШАНТАЖ: ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ

Шантаж является сегодня очень распространенным в различных сферах жизнедеятельности человека и легко опознаваемым феноменом, однако трактовка самого понятия вызывает некоторые вопросы, которые мы постараемся осветить в настоящей главе.

В предыдущей главе мы уже составили предварительное представление об интересующем нас явлении. Но ни одно исследование не может игнорировать дефиниционный анализ ключевого понятия, тем более такого непростого явления, которым является шантаж. Основную цель данной главы мы видим в уточнении понятия «шантаж» применительно к обиходно-бытовой сфере коммуникации.

Следует помнить, что функционирующее сегодня во многих типах дискурсов понятие «шантаж» изначально появилось в правовой сфере. Соответственно, нам видится целесообразным начать анализ данного понятия с рассмотрения юридического аспекта.

2.1. Понятие «шантаж»: юридический аспект

Прежде всего, заметим, что слово ‘шантаж’ пришло в русский язык из французского, не претерпев при заимствовании значительных изменений. Французское существительное ‘*chantage*’, в свою очередь, образовано от глагола ‘*chanter*’ – *петь, восхвалять*. Изначально слово ‘*chantage*’ во французском языке обозначало *pêche où l'on fait du bruit pour chasser le poisson dans les filets* (способ рыбной ловли, при котором шумом и криками рыбу загоняли в сети) [Rivarol, 1827, p. 183]. В дальнейшем на основании метафорического переноса жертвами шантажа стали считать не только рыб, но и оказавшихся в крайне невыгодном положении людей. Современное значение *action d'extorquer de l'argent à quelqu'un en le menaçant de le diffamer*

(вымогательство денег под угрозой очернения кого-либо) возникло в середине XIX в. и было зафиксировано в восьмом издании словаря французской академии (1932–1935 гг.) [DAF, 1932–1935, p. 340]. В тот же период слово было заимствовано в русский язык, так как уже в Большом толково-фразеологическом словаре М.И. Михельсона, составленном на рубеже XIX и XX вв. встречается термин «шантаж» в современном значении *вымогательство посредством угрозы повредить чести другого* [Михельсон, 1896–1912, с. 1823].

Слово ‘шантаж’ уже давно и прочно обосновалось в юридической практике, где оно синонимизируется с вымогательством и трактуется в самом общем виде как требование совершить какие-либо действия под угрозой разоблачения или разглашения компрометирующих сведений:

угроза разоблачения, разглашения позорящей (часто сфабрикованной) информации с целью добиться от шантажируемого каких-либо определенных поступков. В уголовном праве РФ Ш. является средством совершения преступлений (а не самостоятельным составом). Напр., в ст. 133 УК РФ “Понуждение к действиям сексуального характера” шантаж является одним из способов такого понуждения, в ст. 240 шантаж – один из путей вовлечения в занятие проституцией, в ст. 302 шантаж – способ принудить к даче показаний [БЮС, 2003, с. 804];

шантаж, то есть вымогательство денег и иных услуг под угрозой сообщения кому-либо или во всеобщее сведение обстоятельств, могущих разрушительно повлиять на честь, имущество или семейное спокойствие подвергающегося вымогательству [Кони, 1956, с. 457].

Институт шантажа берет свое начало с Уголовного Уложения 1903 г., хотя еще в Соборном Уложении 1649 г. в ст. 186 использовался такой термин как «поклепные иски», который по смыслу очень близок к шантажу [Российское законодательство, 1984, с. 226]. Но все же именно Уголовное

Уложение наряду с вымогательством (ст. 590) впервые предусматривало ответственность за шантаж в ст. 615.

Под шантажом в Уложении понималось побуждение другого лица с целью доставления себе или другим лицам имущества, выгоды, права на имущество, вовлечение в невыгодную сделку под угрозой оглашения вымышленных или иных сведений о:

- 1) позорном факте;
- 2) преступлении;
- 3) обстоятельствах, подрывающих торговый кредит потерпевшего.

Причем шантаж, как и вымогательство, хоть и признавался преступлением против собственности, но расположены они были в разных главах: шантаж в главе 34 «О банкротстве, ростовщичестве и иных наказуемой недобросовестности по имуществу», а вымогательство – в главе 32 «О воровстве, разбое и вымогательстве» [Там же].

Первый советский уголовный кодекс РСФСР 1922 г. в ст. 195 и определяет шантаж как вымогательство, соединенное с угрозой огласить позорящие потерпевшего сведения или сообщить властям о противозаконном его деянии (шантаж) [УК РСФСР, 1922].

Уголовный кодекс РСФСР 1926 г. определил шантаж как разновидность вымогательства и понимал под ним требование передачи каких-либо имущественных выгод или права на имущество или совершения каких-либо действий имущественного характера под страхом насилия над личностью потерпевшего, оглашения о нем позорящих сведений или истребления его имущества [УК РСФСР, 1926].

В следующем уголовном кодексе РСФСР 1960 г. было две статьи посвященных вымогательству: вымогательство государственного, общественного (ст. 95 УК РСФСР) и личного (ст. 148 УК РСФСР) имущества [Приводится по: Тагиев, 2006, с. 65–66].

Ретроспективный анализ отечественного уголовного законодательства об ответственности за шантаж продемонстрировал неоднозначное понимание шантажа в отечественном уголовном праве в разные исторические периоды: шантаж приравнивался то к мошенничеству, принуждению к даче обязательств, то к разновидности вымогательства.

«В действующем российском уголовном законе шантаж регламентирован преимущественно в качестве способа совершения преступления, который необходимо рассматривать как форму деяния. В этих случаях деяние, предусмотренное статьей Особенной части УК РФ, представляет собой конкретную разновидность шантажа, определяемую содержанием предъявляемых требований. Вместе с тем, в отдельных ситуациях шантаж закреплен лишь как компонент запрещенного законом деяния» [Ганченко, 2013, с. 13].

Следует заметить, что, несмотря на имеющийся юридический опыт квалификации шантажа и регламентации ответственности за него, исследователи [Ганченко, 2013] указывают на ряд противоречий в действующем уголовном законодательстве РФ и доказывают необходимость его совершенствования в части уголовно-правовой регламентации ответственности за шантаж. Речь, на наш взгляд, идет об учете других возможных мотивов (помимо корыстных) и, соответственно, иных требований (помимо имущественных), которые могут не ограничиваться материальной выгодой при квалификации шантажа. Не вторгаясь в сферу законодательно-правовых отношений и норм судебного толкования, тем не менее, укажем на очевидность расширения содержания данного понятия, рассматриваемого на уровне юридической картины мира, и необходимость корректировки его дефиниции в будущем.

Анализ юридическо-законодательного аспекта шантажа позволяет сделать вывод, что одной из основных и неотъемлемых характеристик шантажа является наличие определенного (имущественного) требования,

обязательным признаком которого является противоправность, а содержание этого требования обуславливается преобладающей корыстной, связанной с материальной выгодой, заинтересованностью субъекта преступления.

Важным также является вывод, что в правовой сфере шантаж однозначно расценивается как преступное или незаконное коммуникативное действие, отражение чего можно обнаружить в некоторых лексикографических статьях *«преступление, заключающееся в угрозе разоблачения, расправы с близкими, разглашения позорящих, часто сфабрикованных, сведений с целью получения личной выгоды»* [ОИЭ, 2002, с. 322]; *«преступление, заключается в угрозе разоблачения, расправы с близкими, разглашения позорящих, часто сфабрикованных сведений с целью добиться каких-либо выгод»* [БЭС, 1997, с. 537].

Из приведенных определений также становится очевидным, что юридическая трактовка шантажа подразумевает принуждение лица к выгодному для субъекта шантажа поведению, совершаемое посредством *угрозы* распространения нежелательных к огласке сведений. Бесспорно, что шантаж тесно и органично связан с угрозой, которая, наряду с требованием, составляет основу квалификации шантажа как уголовно-наказуемого деяния. Другими словами, и шантаж, и угроза являются противоправными действиями и рассматриваются как преступные (речевые) действия.

«С юридической точки зрения угроза подпадает под действие Уголовного и Гражданского Кодекса России. Применительно к Уголовному Кодексу России, как минимум, в пяти случаях угроза выступает в качестве непосредственно деяния – это угроза убийством (ст. 119 УК РФ), угроза как альтернативное действие в терроризме (ст. 205 УК РФ), угроза в связи с осуществлением правосудия или производством предварительного расследования (ч. 1, 2 ст. 296 УК РФ), угроза насилием в отношении представителя власти (ч. 1 ст. 318 УК РФ) и угроза применения насилия при дезорганизации деятельности учреждений, обеспечивающих изоляцию от

общества (ст. 321 УК РФ). Угроза, связанная с нанесением морального вреда, регламентирована ст. 151 Гражданского Кодекса РФ «Компенсация морального вреда» [Радбиль, Юматов, 2015, с. 109].

Обратившись к сравнительному анализу дефиниций понятий «шантаж» и «угроза» в их юридическом толковании, мы можем говорить о том, что интегральным признаком данных понятий выступает наличие семы 'незаконность, противоправность'.

Угроза может трактоваться как незаконное вербальное и (или) невербальное действие или представлять собой самостоятельный состав преступления при выполнении определенных условий: высоком уровне опасности, присутствии насилия, нанесении материального вреда:

в праве словесно, письменно или другим способом выраженное намерение нанести физический, материальный или иной вред какому-либо лицу или общественным интересам; один из видов психического насилия над человеком. В уголовном праве угроза представляет способ подстрекательства, доведения до самоубийства (ст. 110 УК РФ), вовлечения несовершеннолетнего в совершение преступления (ст. 150 УК РФ), незаконного получения сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну (ст. 183 УК РФ) и совершения других преступлений. Угроза применением насилия является также квалифицирующим признаком рядов составов преступлений. Угроза убийством или причинением тяжкого вреда здоровью представляет собой самостоятельный состав преступления (ст. 119 УК РФ) [БЮС, 2003, с. 404];

угроза – высказанное в любой форме намерение нанести физический, материальный или иной вред общественным или личным интересам. Наиболее опасные виды угрозы убийство, нанесение тяжких телесных повреждений или уничтожение имущества образуют специальные составы преступления и караются в уголовном порядке [ПН, 2016, с. 201].

Тесная взаимосвязь угрозы и шантажа представляется очевидной, поскольку угроза выступает непосредственным средством воздействия на адресата шантажа.

Обратим внимание, что в случаях, когда речь идет о шантаже, упоминается конкретная угроза разоблачения, разглашения, обнародования какой-либо определенной нежелательной информации, то есть содержание угрозы коррелирует с вербальным действием, или, другими словами, характер содержания угроз в шантаже отличается от угроз, ориентированных на другие способы достижения преступных результатов.

В частности, К.И. Бринев, анализируя юрислингвистический аспект угрозы, указывает на следующие виды пропозиционального содержания высказываний, входящих в речевой акт угрозы, и констатаций намерений говорящего при условии невыполнения слушающим его требований:

1) пропозиции, содержащие информацию о жизни и здоровье Х-а, подразумевающую два альтернативных действия – угрозу убийством или угрозу причинения тяжкого вреда здоровью;

2) пропозиции, содержащие информацию о распространении негативной информации о лице, независимо от истинности и ложности такой информации;

3) пропозиции, содержащие информацию о применении насилия по отношению к объекту угрозы (основной состав таких преступлений, как принуждение к изъятию органов или тканей человека для трансплантации, изнасилование, насильственные действия сексуального характера);

4) пропозиции, содержащие информацию об уничтожении, повреждении или изъятии имущества;

5) пропозиции, содержащие информацию о совершении взрывов, поджогов или иных действий, создающих опасность гибели людей, причинения значительного имущественного ущерба либо наступления иных общественно опасных последствий [Бринев, 2012, с. 165–166].

Укажем, что намерения угрожающего субъекта, практикующего шантаж, связаны с пропозициями, содержащими информацию о распространении негативных сведений о лице, независимо от истинности и ложности таких сведений.

Если средства реализации угрозы могут быть как вербальными (оповещение кого-либо, публикация данных), так и физическими (нанесение увечий, травм), то шантаж реализуется вербально и подразумевает наличие какого-либо компромата, т.е. любых позорящих, очерняющих жертву сведений. При этом информация может быть истинной и ложной (сфабрикованной) [БЮС, 2003, с. 405].

Еще одним интегральным признаком шантажа и угрозы как противоправных действий является их осознанность и целенаправленность, их интенция в самом общем виде может быть сформулирована следующим образом: побудить, заставить адресата выполнить определенные действия.

Важной отличительно чертой будет являться тот факт, что шантаж как противоправное действие всегда включает в себя эксплицированный в дефиниции компонент – указание на конкретную цель (в данном случае – вымогательство): *«запугивание угрозой разоблачения или разглашения каких-либо компрометирующих сведений с целью вымогательства»* [БЭС, 1997, с. 538], т.е. данное коммуникативное действие всегда предусматривает получение какой-либо выгоды шантажистом, при этом цели могут носить как личный характер (материально обогащение, принуждение к определенным действиям), так и общественный (политический шантаж). Заметим, что в современной отечественной лингвистике и юриспруденции личная выгода трактуется, как получение материальных или имущественных ценностей. В европейской традиции под личной выгодой может подразумеваться также выполнение жертвой шантажа определенных поступков [БЮС, 2003, с. 804]. Целью шантажа в таких случаях считается вымогательство:

вымогательство денег, имущества или подписи на долговом обязательстве путем письменной или устной угрозы, позорящих разоблачений или обвинений [СИС, 1911, с. 281];

*поведение и поступки неблагоприятные, преступные, запугивание угрозой разоблачения или разглашения каких-л. компрометирующих сведений с целью вымогательства, а также вообще угроза, запугивание чем-л. с целью создать **выгодную для себя обстановку** [БТСРС, 2009, с. 697].*

В противоположность шантажу, для понятия «угроза» компонент ‘наличие цели’ не конкретизирован в словарных статьях, и в коммуникации иллюкутивная цель может быть эксплицирована или нет:

*В третью группу потенциальных жертв конфликта входят люди, предпочитающие в любой конфликтной ситуации сразу, как говорится, «переть буром», «брать глоткой» — то есть немедленно переходить к оскорблениям, **угрозам**, грубым отстраняющим действиям с **целью подавить, запугать оппонента** (Криминальный конфликт. Боевое искусство планеты, 2004.03.11, НКРЯ);*

*Поэт-сатирик Н. Диколаев пристал с ножом к горлу к критику У. Трехрудному, умоляя, требуя, суля и **угрожая**, чтобы тот написал небольшое предисловие к его новой книге сатирических стихов (Н. Богословский. Заметки на полях шляпы. НКРЯ);*

*Допрошенные по существу акта начальник ЖКО з-да Алексеев и работающий в его подчинении свид[етель] Радько заявили, что Безносок, **угрожая** «вторым Будапештом», действительно высказывался в антисоветском духе, возводя при этом клевету на КПСС (О. Эдельман. Советские люди в праздничные дни. НКРЯ);*

*При решении вопроса о применении в качестве меры пресечения заключения под стражу необходимо иметь достоверные данные о том, что обвиняемый может скрыться от органов предварительного следствия или суда, **продолжать заниматься преступной деятельностью, угрожать***

свидетелям или иным участникам уголовного судопроизводства, уничтожить доказательства либо иным путем воспрепятствовать производству по уголовному делу (Д. Калашников. Арест – мера исключительная. НКРЯ).

Мы видим, что в первых двух примерах компонент цели присутствует и эксплицитно выражен в речи. В двух последних примерах не обнаруживается эксплицитно выраженной цели угрозы.

Подводя промежуточные итоги, мы можем отметить, что шантаж как правовой феномен предполагает сочетание двух основных признаков: угроза разглашения негативной информации (компромата) и последующее вымогательство материальных ценностей. Для угрозы в юридическом аспекте обозначены два следующих компонента: явно выраженное намерение и потенциальное нанесение тяжкого вреда жертве.

Промежуточные результаты сравнительного анализа шантажа и угрозы в их юридическом понимании можно представить в таблице № 1.

Таблица № 1.

**Соотношение признаков понятий «шантаж» и «угроза»
в юридическом аспекте**

	Признаки	Шантаж	Угроза
1.	Противоправность	+	+
2.	Осознанность, целенаправленность	+	+
2.1.	Наличие эксплицитно выраженной цели воздействия	+	+/-
3.	План выражения:		
3.1.	Вербально	+	+
3.2.	Невербально	-	+
4.	План содержания:		

4.1.	возможность причинения физического вреда (физического насилия, расправы, уничтожения)	–	+
4.2	возможность распространения информации	+	+
4.2.1.	специфический характер информации (компрометирующая, конфиденциальная, относящаяся к охраняемым законом тайнам – государственной, коммерческой, частной и т.д.)	+	+/-
5.	Наличие материальной выгоды	+	+/-

Таким образом, в узком, юридически правовом смысле этого слова, шантаж подразумевает средство совершения преступления – противоправное принуждение лица к выгодному для шантажиста поведению посредством угрозы распространения нежелательных к огласке сведений (компромата), разглашения позорящей (часто сфабрикованной) информации.

Однако, поскольку фокус нашего исследовательского внимания концентрируется на понятии «шантаж» применительно к повседневной межличностной коммуникации, то в дальнейшем необходимо разграничить понятия «правовой шантаж» и «бытовой шантаж» (об этом речь пойдет в параграфе 2.3. настоящей главы).

Обращение к различным лексикографическим источникам в поисках определения шантажа показало, что в настоящее время значительно расширился круг явлений, к которым стал относиться термин «шантаж». На следующем этапе исследования рассмотрим, к каким дискурсивным практикам сегодня применяется термин «шантаж» и какие семантические признаки обнаруживаются при употреблении лексемы ‘шантаж’ в различном синтагматическом окружении.

2.2. Шантаж: сферы реализации³

Есть все основания полагать, что сегодня лексема 'шантаж', выйдя за пределы юридической сферы употребления, изменила свой прежний семантический статус и номинирует разнообразные виды воздействия, осуществляемого в политической, экономической, бытовой, массмедийной и других сферах жизнедеятельности человека. Очевидно также, что в различных областях своего «обитания» шантаж имеет свою специфику реализации, а содержание понятия «шантаж» применительно к разным сферам отличается вариативным набором дифференциальных признаков. Так, например, политический шантаж является одним из видов политической борьбы. Осуществляя всевозможные информационно-психологические операции, политические деятели могут прибегать и к некоторым неординарным действиям, производимым как на «границах закона», так и явно его престаупающим. «Такого рода действия, как правило, тщательно скрываются и не афишируются, но, как показывают наблюдение и анализ опыта политической борьбы в современной России, скрыть их не всегда удастся полностью. Речь идет, например, о шантаже, угрозах физического или экономического воздействия в отношении самих оппонентов и его сторонников» [Грачев, 2000].

Под шантажом в экономической сфере понимают специфическое использование финансовой информации, способное причинить существенный вред правам и законным экономическим интересам физических и юридических лиц. Например, распространение информации о намерениях биржевого или валютного спекулянта в ситуации, когда

³ В данном параграфе частично использованы материалы из статьи Панченко Н.Н., Никодимова А.Д. Шантаж как медиафеномен // Стилистика сегодня и завтра: материалы IV Международной научной конференции. – М.: Ф-т журналистики МГУ, 2016. – С. 448–451.

деятельность по определенному плану уже началась и изменить ее невозможно без существенных потерь [ЭСНП, 2016, с. 241].

Представляется, что сегодня можно также говорить о сформировавшемся в медиасреде специфическом феномене – информационном шантаже как способе извлечения материальной выгоды с помощью манипулирования компрометирующей информацией:

*То же самое касается и манипулирования общественным мнением для создания негативной репутации компаний, которые не хотят становиться рекламодателями конкретного СМИ. По общему мнению, участников обсуждения, так называемый **информационный шантаж** – тупиковый путь развития отношений СМИ и бизнеса (Новый регион 2, 27.10.2008, НКРЯ).*

Нередко, когда описывается массмедийный шантаж, подразумевающий извлечение материальной выгоды при помощи манипулирования информацией, он награждается именем «информационный рэкет» или описывается в терминах «психологической войны», «информационно-психологического оружия», отсылающих к метафоре боевых действий:

*Эксперты и правоохранители говорят об **информационном рэкете со стороны журналистов**.*

Региональное издание «Вечерние ведомости» отмечает, что портал Ura.ru «стал инструментом для принуждения граждан и организаций к выплате денежных средств». «Люди опасались за репутацию и поэтому платили. Мошенники учитывали все детали, в том числе психологические особенности потерпевших, и играли на этом. Цель была одна – принудить людей платить», – отмечает старший оперуполномоченный по особо важным делам УЭБ и ПК ГУ МВД РФ по Свердловской области Александр Рябинин.

Сайт Накануне.RU, например, отмечает, что Аксана Панова предложила Областному общественному телевидению (ОТВ) заключить

контракт на оказание информационных услуг. Отдельно в договоре был прописан пункт о «блоке на негативную информацию». В 2010 году канал платил агентству по 300 тысяч рублей ежемесячно за позитивные статьи (Информационный шантаж).

Информационный шантаж сопряжен с угрозой использования имеющейся у медиакомпании / ее представителя информации для получения материальной прибыли: журналист готовит разоблачительную статью и предлагает объекту разоблачений оценить свои финансовые возможности. При этом важно подчеркнуть, что достоверность информации, наличие реально существующего компромата как первоосновы шантажа не имеет решающего значения, а в качестве первоисточника шантажа может использоваться сфабрикованная информация:

*СМИ прибегают к **шантажу** – пишут негативную информацию, затем звонят в компанию и говорят: «Или вы нам платите, или мы продолжаем писать негативные материалы». Причем, как правило, этот негатив ничем не подтвержден, берется из открытых источников, из Интернета, компилируется (Радиоточка);*

*Предложение «пиарщиков» сугубо деловое: блокирование негатива кое-чего стоит. При этом суммы называются такие, что, если сложить их в столбик, денег хватило бы на осуществление сразу нескольких городских социальных программ. Что это, как **не прямой шантаж, информационный рэкет?** <...> Беспринципные и алчные авантюристы умышленно создают ложные ситуации, которые сами же потом и берутся «разруливать» (Санкт-Петербургские ведомости, 15.04.2003, НКРЯ).*

Поскольку большинство дискурсов сегодня так или иначе опосредованы массмедийным дискурсом, а для некоторых дискурсов СМИ фактически являются основной средой их существования, то далее рассмотрим, как представлен шантаж в современных дискурсивных массмедийных практиках. Анализ сочетаемости интересующей нас

номинации позволил составить более полное впечатление об интересующем нас явлении и выделить наиболее частотно реализуемые в материалах СМИ (включая интернет-публикации) семантические признаки шантажа:

1. Шантаж как обозначение противоправного действия (журналист использует имя ‘шантаж’ в своем узко юридическом смысле в контексте уголовного права):

*– готов присоединиться к юридической инициативе <...> Не надо затягивать рассмотрение законопроекта. Ведь здесь ответственность не только за кражу, но и за **шантаж** населения, – пояснил он (Известия, 16.10.2013, НКРЯ).*

2. Основные взаимосвязанные функции шантажа – инструментальная и функция воздействия. Шантаж предстает как один из универсальных способов / инструментов психологического воздействия и навязывания своей воли другим лицам: достаточно частотно лексема ‘шантаж’ употребляется в сочетаниях с каузативными глаголами ‘заставить’, ‘вынудить’, ‘принудить’ и др. в качестве эксплицитного указания на каузирующее действие / способ каузации (шантажом пытаются вынудить поддержать новую резолюцию Совбеза ООН по 7-й главе устава):

*Вот только радоваться нечему, раз сторонники свобод (для себя, любимых) **добились этого шантажом и угрозами** (Комсомольская правда, 14.01.2014, НКРЯ);*

*Искусной демагогией, посулами, шантажом и угрозами **ломает волю противников и превращает в безропотных исполнителей своей воли собственных идейных сторонников** <...> (Известия, 15.02.2013, НКРЯ).*

С функцией воздействия непосредственно связана регулятивная функция шантажа, которая носит деструктивный характер и суть которой сводится к управлению поведением лиц и установлению контроля над их деятельностью:

*Есть два способа **контроля** над медиа: либо их покупка, либо **шантаж** рекламой (Комсомольская правда, 10.06.2014, НКРЯ);*

*Тогда для **контроля** над руководством несогласных регионов, в РЖД пошли на откровенный **шантаж** (Новый регион 2, 08.02.2010, НКРЯ).*

3. Конкретизируются инструменты воздействия шантажа (военный / информационный / нефтяной шантаж, шантаж санкциями и т.д.):

*Россия начала свой **энергетический шантаж** ровно год назад, когда Кремль напугал Западную Европу перспективой замерзания, перекрыв гораздо более важный для Запада газопровод, проходящий по территории Украины (Посольский приказ);*

*Риторика угроз не устраивает Россию, равно как и не пугает **шантаж** судом в Стокгольме (Известия, 13.05.2014, НКРЯ).*

4. Шантаж выступает как рефлексивно опознаваемый феномен: в текстах массмедиа нами не обнаружены такие сочетания, как ‘*скрытый / тайный шантаж*’:

*В этом вопросе янки идут на прямое давление и **открытый шантаж** своих союзников по НАТО (Правда, 12.09.2002, НКРЯ);*

*На сеанс столь **неприкрытого шантажа** ответил «единорос» Андрей Воробьев (Комсомольская правда, 27.01.2012, НКРЯ).*

Кроме того, шантаж осознается как явление достаточно простое по структуре и предсказуемое, а атрибутивные характеристики ‘шаблонный / примитивный / банальный / обыкновенный шантаж’ свидетельствуют о легкости его декодирования:

*А потом с белорусской стороны начался **банальный шантаж** а-ля Украина – обещания перекрыть газовую трубу в Европу, дабы опять попытаться подорвать имидж России как крупного поставщика энергоносителей <...> (Комсомольская правда, 22.06.2010, НКРЯ);*

– Я понимаю, что это **обыкновенный шантаж**, поскольку я сегодня анонсировал, что будут дальнейшие расследования по различным направлениям (Известия, 16.01.2014, НКРЯ).

5. В проанализированном материале акцентируется тема преднамеренности, запланированности шантажа:

*Поскольку перед лицом хорошо **отрежиссированного шантажа** публиковать я его не перестал, мои отношения с рукопожатной публикой с той поры испортились раз и навсегда* (Известия, 13.02.2014, НКРЯ);

*его несоответствие правовым нормам и законам: Напомню, что **шлейфом** за ЮКОСом тянутся не просто нарушения, но тяжчайшие уголовные преступления – убийства, истязания, **шантаж*** (РБК Daily, 22.02.2011, НКРЯ);

что автоматически обуславливает негативную оценочную коннотацию, а яркая эмоционально-оценочная лексика, эпитеты (грубый / изуверский шантаж), используемые для характеристики данного феномена, выступают дополнительным эмоциогенным фактором:

*Был **грязный хулиганский шантаж** нашего президента в Москве, чтобы заставить Армению вступить в ТС* (Комсомольская правда, 17.10.2013, НКРЯ).

Основными эмоциями, на которые ориентирован шантаж, выступают страх, испуг, тревога и эмоциональная подавленность (перепуганные шантажом), что эксплицируется в следующих контекстах:

— *Там настолько **напуганы** российским газовым **шантажом**, что готовы сотрудничать с кем угодно, кто хоть немного менее одиозен, чем покойный Туркменбаши»* (РБК Daily, 01.08.2007, НКРЯ);

*Потому что тоже **боятся** – **шантажа**, расправы или чего-то еще.* (Комсомольская правда, 22.10.2003, НКРЯ).

Таким образом, отличительными особенностями шантажа, опосредованного фактором массмедиа, являются:

- 1) возможность использования медиаресурсов для воздействия на объект шантажа (СМИ как площадка для обнародования информации);
- 2) недостоверный (в большинстве случаев) характер предлагаемой для публикации информации;
- 3) угроза нанесения морального ущерба (информация представляет опасность для репутации известного лица / компании).

В связи с рассмотрением многообразия проявления шантажа в различных сферах коммуникативного взаимодействия, небезынтересно отметить, что в английском языке представлена цветовая дифференциация разновидностей шантажа, ассоциативно отражающая специфику его реализации в различных сферах жизни, что фиксируется однокоренными номинантами, производными от слова-ассоцианта *'blackmail'* [Иванова, 2013б, С. 33–36]: например, для обозначения политического шантажа используется лексема *'greymail'* (серый шантаж), лексемы *'greenmail'* (зеленый) и *'whitemail'* (белый) выступают именами корпоративного / экономического шантажа, а розовый шантаж (*'pinkmail'*) соотносится с женским коммуникативным поведением и затрагивает интимную сферу жизни.

Для представителей русской лингвокультуры не характерно подобного рода цветовое разграничение, несмотря на вошедшее в русский язык слово *'гринмейл'* и скалькированное сочетание *'зеленый шантаж'* для обозначения корпоративного шантажа (и его дериват *'гринмейлер'* – шантажист):

случай с Юрием Смыковым несколько напоминает «гринмейл», то есть корпоративный шантаж, который, например, иногда используют акционеры, владеющие небольшим числом акций компании, с целью продать свою долю в компании по сильно завышенной цене (О. Соколик. В России не будет Pepsi и Coca-Cola? // РБК Daily, 2005.09.05, НКРЯ);

*Что же касается правозащитников геленджикских, то их куда уместнее было бы признать **гринмейлерами**, то есть корпоративными — в*

данном случае экологическими — шантажистами (*greenmail* по-английски «шантаж») (Известия, 2013.08.11, НКРЯ).

В русском языке принадлежность к определенной сфере применения шантажа фиксируется с помощью атрибутивных конструкций — *политический / идеологический / экономический / корпоративный / эмоциональный шантаж* и т.д.

Автор книги «Эмоциональный шантаж», психотерапевт со стажем более 25 лет, Сьюзен Форуард определяет эмоциональный шантаж как мощную форму манипулирования, в которой близкие люди прямо или косвенно угрожают нам неприятностями, если мы не сделаем того, что им нужно [Форуард, 2006].

В трактовке эмоционального шантажа, предложенной С. Форуард, обращает на себя внимание акцент на манипулятивной форме данного явления, а выбор названия шантажа мотивирован, как нам кажется, воздействием на эмоциональную сферу личности.

Мотивируем свое решение не использовать в нашей работе сочетание «эмоциональный шантаж».

Во-первых, нам представляется данное название не совсем корректным для дальнейшего терминологического использования, поскольку любой шантаж, как мы смогли убедиться, так или иначе затрагивает эмоциональную сферу человека, вызывая страх, испуг или тревогу. Нам кажется, что данная разновидность шантажа, о которой идет речь в книге и которая интересует нас в нашем исследовании, коррелирует со сферой межличностной коммуникации, реализуемой чаще всего в рамках обиходно-бытового дискурса (в семейной, дружеской и подобной коммуникации), т.е. с определенным типом эмоционально-близких отношений между участниками коммуникации.

Кроме того, требует уточнения необходимость включения признака манипулятивности в искомое определение анализируемой разновидности шантажа.

Перейдем непосредственно к обсуждению понятия «шантаж», рассмотрев его понимание, представленное в наивно-языковой картине мира.

2.3. Шантаж: определение понятия

2.3.1. Шантаж в лексикографических источниках

Первым шагом для конструирования трактовки шантажа будет обращение к лексикографическим источникам, презентующим наивную картину мира. Анализ дефиниций показал, что в русскоязычном сознании шантаж предстает как:

- *неблаговидные действия – угроза разоблачения, разглашения каких-нибудь неприятных, позорящих сведений с целью добиться чего-нибудь [ТСРЯ, 1935–1940, с. 744];*
- *неблаговидные или преступные действия (угроза разоблачения, разглашения компрометирующих сведений) с целью вымогательства, а также вообще угроза, запугивание чем-н. с целью создать выгодную для себя обстановку [СОШ, 2006, с. 891];*
- *запугивание, угроза разоблачения или разглашения каких-либо компрометирующих, нередко сфабрикованных, сведений с целью вымогательства или достижения какой-либо цели [Ефремова, 2006, с. 838];*
- *запугивание, угроза разоблачения, разглашения компрометирующих сведений с целью получить выгоду [ИТСРЯ, 2007, с. 801];*

- *вымогательство посредством угрозы повредить чести другого* [Михельсон, 1896–1912, с. 1823];
- *запугивание угрозой разоблачений или разглашения каких-либо компрометирующих сведений с целью вымогательства чего-либо.* [БТС, 1998, с. 1317];
- *запугивание, угроза разглашения позорящих, компрометирующих сведений (действительных или ложных) с целью вымогательства или с какой-н. иной целью* [ТСИС, 2000, с. 693].

Из приведенных дефиниций становится очевидным, что толковые словари трактуют шантаж приблизительно одинаково, частично повторяя друг друга или предлагая синонимичные замены.

Анализ толковых словарей (более 20 источников) позволяет выделить следующие дифференциальные признаки в содержании понятия:

- 1) вымогательство;
- 2) угроза распространения компрометирующей информации / угроза нанесения морального вреда;
- 3) преступные действия;
- 4) воздействие на эмоциональную сферу адресата (с помощью запугивания).

Нельзя не отметить, что обращение к толковым словарям оказалось малопродуктивным, поскольку в проанализированных дефинициях явно присутствуют следы юридического шантажа как противоправного деяния.

Однако наше наблюдение за современным употреблением данной лексемы в повседневной практике общения, а также обращение к выборке примеров из Национального корпуса русского языка демонстрирует несколько иное содержание понятия «шантаж», соотносимое с бытовым дискурсом.

Перестань шантажировать тем / что я был женат на твоей сестре (А. Герман мл. и др. Гарпастум, к/ф (2005). НКРЯ);

*Ты литературу сдаешь? Мы тебя будем **шантажировать** / Юльке конспекты будешь просто так давать / Хотя у вас уже наверно всё / (Беседа о национальных отношениях // Из материалов Саратовского университета, 1990–1999. НКРЯ);*

*Это что? **Шантаж**? Это я уговорил его начать с энцефалограммы. (А. Тарковский и др. Солярис, к/ф (1972). НКРЯ);*

[Лара, жен, 25] Родить, что ли?.. Да и маменька категорически запрещает дите губить.

*[Сергей Иванович, муж, 48] Лара, ты шутишь... Или **шантажируешь**... Только зачем? Тебе это не идет... (Л.Н. Разумовская. Французские страсти на подмосковной даче. НКРЯ);*

*— А вот так, когда девка тебя пилит, пилит, пилит: **то в шантаж пустится**, то в слезы, а ты не сдаешься, не поддаешься, чтоб и это она сделала, да чтоб вдобавок ее и удержать при себе (Е. Попов. Подлинная история «Зеленых музыкантов». НКРЯ).*

Мы можем отметить, что в вышеприведенных репликах понятия «шантаж» и «шантажировать» используются не в исконно юридическом аспекте, а приобретают значение манипуляции, управления адресатом, давления на него. Неслучайно, лексемы ‘шантаж’ / ‘шантажировать’ и ‘манипуляция’ / ‘манипулировать’ нередко обнаруживаются в синтагматически близких позициях:

*Неприглядной статьей стали пользоваться, чтобы сводить счета, **шантажировать**, **манипулировать** людьми (Е. Малинина. Почему мать задушила детей, когда их отца оправдали по статье «Педофилия». Комсомольская правда, 2013.04.01. НКРЯ).*

Нам представляется, что слово ‘шантаж’ в настоящее время, «обосновавшись» в повседневно-бытовой сфере и пройдя путь детерминологизации, изменило свою семантику, которая пока не зафиксирована в толковых словарях.

Для верификации нашей гипотезы обратимся далее к анализу результатов проведенного опроса.

2.3.2. Шантаж в наивно-языковом представлении носителей русского языка

Прежде всего, отметим, что, так как из 22 проанализированных нами статей толковых словарей 100% толкуют шантаж через близкородственное понятие «угроза», то нам представляется целесообразным повнимательнее присмотреться к данным понятиям, выделить специфику каждого из них и определить их отличительные признаки применительно к наивно-языковой картине мира. При этом подчеркнем, что при анализе содержательного минимума понятия «угроза» мы будем ориентироваться только на первое значение данного понятия, приводимое словарями, в котором угроза рассматривается как коммуникативный феномен, присущий человеку и заключающийся в обещании причинить зло или вред. Значение «возможная опасность» (*угроза схода лавины / угроза землетрясения*) нами рассматриваться не будет.

Так, в толковых словарях приводятся практически идентичные дефиниции, в которых 'угроза' трактуется как:

запугивание, обещание причинить кому-нибудь вред, зло [СОШ, 1997, с. 825];

запугивание, обещание причинить кому-н. неприятность, зло [ИТСРЯ, 2007, с. 731];

обещание причинить зло, неприятность [Ефремова, 2006, с. 803];

обещание причинить кому-чему-нибудь какую-нибудь неприятность, зло [ТСРЯ, 1935–1940, с. 744].

Очевидна иллюкутивная цель угрозы, которая, по словам М.Я. Гловинской направлена на то, «чтобы Y (адресат) боялся, что X

(говорящий) сделает Р» [Гловинская, 1993, с. 187]. Другими словами, инициатор угрозы обещает, принимает на себя обязательство совершить определенное действие, наносящее ущерб адресату (реципиенту угрозы).

Понятие угрозы, согласно методике А. Вежбицкой, на языке семантических примитивов описывается следующим образом:

говорю: я хочу, чтоб ты знал, что если ты сделаешь X, то я тебе сделаю нечто плохое

думаю, что ты не хочешь, чтобы я это сделал

говорю это, потому что хочу, чтобы ты не сделал X [Вежбицка, 2007, с. 73].

К.И. Бринев предлагает расширить содержание понятия угрозы за счет введения в него условия о знании коммуникантов, что говорящий в состоянии выполнить X:

Думаю, что ты не хочешь, чтобы я сделал тебе нечто плохое

Думаю, что ты знаешь (или можешь думать), что я могу сделать тебе нечто плохое

Хочу, чтобы ты знал (думал), если ты сделаешь X, то я сделаю тебе нечто плохое

Говорю: если ты сделаешь X, то я сделаю тебе нечто плохое

Говорю это для того, чтобы ты не делал X [Бринев, 2012, с. 167–168].

При пристальном рассмотрении трактовок угрозы становится очевидным, что семантика угрозы интегрирована в содержание понятия «шантаж». Следовательно, понятие «угроза» является гиперонимом для понятия «шантаж», при этом подчеркнем, что любой шантаж представляет собой угрозу, но не любая угроза является шантажом.

Еще одним близким к шантажу понятием является «ультиматум». Вот как в устной беседе описывает инвариантные признаки шантажа и ультиматума Ю.Д. Апресян: «у меня есть такой любимый пример / «ультиматум» и «шантаж» это при интуитивном таком восприятии слова

очень разные / а между тем у них очень много совпадающих компонентов ну и два абсолютно главных / во-первых / в том и другом случае есть требования / а во-вторых / и в том / и в другом случае есть угроза. Есть еще другие общие смыслы / тот / кто шантажирует или предъявляет ультиматум понимает / что для адресата принять его условия в каком-то смысле лучше / чем отказаться от этих условий / потому что / то зло / которое он которое субъект причинит ему превосходит зло / которое заключается в удовлетворении требований» [Апресян, 2001].

Добавим, что еще одним объединяющим эти понятия моментом является факт расширения семантики данных лексем: возникнув в специализированной сфере, оба они позднее вошли в обиходное использование.

Ультиматум — в международном праве выраженное в дипломатическом документе или в устной форме категорическое, не допускающее никаких споров и возражений требование правительства одного государства, предъявляемое правительству другого государства, под угрозой того, что в случае невыполнения этого требования к указанному сроку выдвинувшее ультиматум правительство примет определенные меры [БЭС, с. 498];

Ультиматум — а, муж. Решительное требование с угрозой применения мер воздействия в случае отказа. Предъявить кому-н. ультиматум [СОШ, с. 832].

Отличительными признаками ультиматума являются категоричный характер требования и отсутствие явно выраженной личной заинтересованности:

А может / ей ультиматум поставить / а? Ну чтобы... на работу ходить в старом платье. Чтобы причёску не делать. И ресницы не подмазывать / а? (С. Микаэлян, А. Васинский. Влюблен по собственному желанию, к/ф (1982). НКРЯ);

Она уже склонялась к мысли поставить перед Светочкой ультиматум, ну да тут на её вечернем пути домой приключился Глеб Заруцкий (Т. Соломатина. Девять месяцев, или «Комедия женских положений»). НКРЯ).

Очевидной, таким образом, становится необходимость конструирования рабочего определения понятия «шантаж», функционирующего в повседневном, бытовом общении.

Для уточнения трактовки понятия «шантаж», существующего в наивном сознании русскоязычных носителей, нами был проведен опрос. Респондентами выступили 198 человек в возрасте от 18 до 68 лет (студенты, рабочие, служащие и пенсионеры). Анкетиремым было предложено два вопроса открытого типа: дать собственное определение понятия «шантаж» и привести пример данного явления.

Прежде всего, следует отметить, что результаты проведенного опроса в целом подтвердили выводы, сделанные нами на основании анализа лексикографических источников. Другими словами, обращает на себя внимание факт, что 43% опрошенных определяют шантаж

а) непосредственно через понятие «угроза»:

*угроза разоблачения каких-либо конфиденциальных сведений.
Вымогательство за счёт определенного чужого знания;*

под угрозой чего-либо заставлять делать то, чего человек делать не хочет. Либо выманивание денег на тех же условиях;

угроза любых негативных последствий в случае невыполнения требований;

б) либо через однокоренные ему слова ‘угрожать’, ‘грозить’:

способ заставить что-то кого-то сделать, угрожая;

использовать других людей в своих корыстных целях, угрожая чем бы то ни было;

*когда бывший парень шантажирует девушку сексом или еще чем-то и **грозится** обнародовать ее интимные фотографии.*

Это в целом коррелирует с результатами дефиниционного анализа толковых словарей.

Большинство анкетированных (73,7 %) отмечают наличие у шантажиста цели извлечь личную выгоду, обогатиться, завладеть чем-либо желаемым, обрести преимущество, получить прибыль, привилегии:

*манипулирование человеком при помощи запугивания или давления на него для **извлечения собственной выгоды**;*

***получение выгод** от лица путем угрозы выполнения каких-либо действий, причиняющих моральный или материальный вред этому лицу, либо важным (близким) для этого лица людям;*

*открытая, порой даже грубая манипуляция, целью которой является **получение прибыли, преимущества, привилегий и прочих (плюшек) благ** для шантажиста;*

*одна из форм воздействия / давления на оппонента, при котором шантажист **получает желаемое** путём вымогательства;*

*способ добиться **желаемого** и т.д.*

При этом речь идет как о материальных благах (деньги, ценные вещи, имущество), так и о действиях, которые должен выполнить объект шантажа:

***вымогание денег / иных материальных или нематериальных вещей** путём угроз в адрес человека либо его близких;*

*насильственное **принуждение** человека к **каким-либо действиям** путем обмана, угроз физического и эмоционального характера.*

Следует обратить внимание, что 17 % опрошенных говорят не просто о получении выгоды, но о вымогательстве как составной части шантажа:

***вымогательство** чего-либо нужного (материальных ценностей, знаний, определенных поступков и т.п.), принуждение к этому, через давление и угрозы;*

***вымогательство** каких-то услуг или вещей с угрозой компромата.*

Думается, что данные выделяемые признаки в представлении респондентов ассоциативно связаны с прототипическим образом шантажа, функционирующего в юридической сфере.

Кроме того, значительное количество респондентов (55 %) упоминает наличие у субъекта шантажа каких-либо сведений, лично-значимой информации, и, соответственно, угрозу ее разглашения, распространения обнародования тем или иным способом:

насильственное принуждение к действию, основанное на манипуляции пережитым опытом, тайным знанием или важной личной информацией;

угроза опубликовать, например, некую порочащую информацию о человеке, если тот не окажет услугу угрожающему;

как правило, способ манипулирования человеком с помощью имеющегося на него «компромата»;

вымогательство денег, материальных или иных благ у субъекта имея на него рычаги влияния, которые могут быть в виде компромата или важных вещей/ситуаций;

угроза разглашения компрометирующей информации для получения выгоды.

При этом поясним, что большинство опрошенных под компрометирующей информацией, компроматом подразумевают не только порочащие честь человека сведения, но и любую информацию, представляющую особую значимость для адресата шантажа, включая фото или видеодокументы:

вымогатель требует сумму денег за то, что он не будет выкладывать фото / видео с якобы вашим участием (монтаж);

просить выполнить услугу в обмен на скрывание фактов или фотографий;

фото интимного или позорящего характера человека;

*Один человек знает **тайну** другого и угрожает выдать её, если не получит денежную сумму;*

*Если не заплатишь мне определенную сумму, я **расскажу** твоей жене о **любовнице**.*

Релевантным для настоящего исследования является факт, что 51,5% анкетированных в той или иной форме упомянули факт воздействия на человека: давление, требование, принуждение, вынуждение. В этой связи особенно значимым является фактор адресата – жертвы шантажа. Таким образом, мы можем говорить об адресности, конкретизированной направленности данного явления.

*вынужденное действие или бездействие, осуществляемое в результате **давления** другого лица;*

*насильственное **принуждение** человека к каким-либо действиям путем обмана, угроз физического и эмоционального характера;*

*когда **человек вынужден** делать что-то, что он не хочет, под угрозами другого человека.*

Важным для данного исследования нам видится тот факт, что 13% респондентов эксплицитно обозначили свое отрицательное отношение к феномену шантажа, что может подтверждать наличие у анализируемого понятия негативного коннотативного значения. И только 1% опрошенных соотносит данный феномен с юридической сферой коммуникации, указывая на преступность и незаконность данного явления:

*нечто **мерзкое и недопустимое**. Вещь страшная, ибо жертва шантажа теряет, становится уязвимой, и ей кажется, что выхода из ситуации нет;*

*способ **нечестного безнравственного** заработка либо получения **выгоды**.*

При этом единичные случаи одобрения данного феномена мы склонны расценивать скорее как проявление иронии и эпатажа:

эффективный способ достижения цели.

Ценным фактом нам представляется то, что 21,7% опрошенных выделили компонент, не представленный в лексикографических изданиях, а именно манипуляцию:

манипуляции секретными данными о человеке, стране с целью получения выгоды материальной или тактической;

манипулирование человеком при помощи запугивания или давления на него для извлечения собственной выгоды;

форма манипуляции и насилия.

Последний пример соотносится с нашими рассуждениями о шантаже как о психическом насилии, о котором речь шла в 1 главе.

Таким образом, в наивном языковом сознании носителей русского языка шантаж ассоциативно связывается с манипуляцией. Данная ассоциация с манипулятивным воздействием, на наш взгляд, является неслучайной, поскольку акцентирует внимание на двух дополнительных признаках шантажа – психологическое воздействие и использование чувств человека для достижения цели. Можно, таким образом, говорить о том, что шантаж представляет собой коммуникативный феномен, предполагающий рациональное воздействие на эмоциональную сферу человека.

Эти выводы также подтверждаются тем, что 12,5% опрошенных эксплицитно отметили воздействие на эмоциональную сферу адресата, введение его в определенное эмоциональное состояние, а 9 % смогли указать на конкретную эмоцию – страх:

если ты мне не сделаешь X, то я сделаю Y, который заставит тебя испытать отрицательные эмоции беспокойства;

неприемлемое аморальное поведение, при котором совершается манипуляция над эмоциями человека, что может быть опасно для его психического здоровья;

манипулирование человеком при помощи запугивания или давления на него для извлечения собственной выгоды;

умышленное запугивание субъекта информацией об этом субъекте с целью получения определённой выгоды.

Результаты анкетирования подтвердили существование шантажа в повседневном межличностном общении.

Так, при ответе на второй вопрос (приведите пример шантажа) 93% респондентов так или иначе указали на повседневно-бытовую сферу общения – действующими лицами описанных ситуаций выступают родственники либо друзья, содержание шантажа также явно касается событий бытовой сферы коммуникации:

пример из детства: брат говорил мне: «Если ты не помоешь посуду, то я расскажу маме, что это ты разбила вазу»;

Папа, купи мне ту машинку, иначе я расскажу маме, что ты потратил на ремонт машины меньше, чем ей сказал;

– Я не хочу за тебя делать уроки;

– Если ты не будешь за меня делать уроки, то я всем расскажу, что ты разбил окно в коридоре;

Отец сыну: «Если ты на ней женишься, я лишу тебя наследства»;

Подросток говорит родителям, что бросит музыкальную школу, если они не купят ему новый компьютер.

Поскольку большинство респондентов понимают шантаж как феномен бытового дискурса, то для уточнения набора дифференциальных признаков и конструирования определения шантажа применительно к сфере повседневной коммуникации возникла необходимость дополнительного

опроса. В результате анкетированным был предложен следующий вопрос закрытого типа с возможностью множественного выбора.

Шантаж в ситуациях повседневного общения с близкими (друзьями, приятелями, родственниками, знакомыми) может включать характеристики (выберите один или несколько признаков или предложите свое):

- просьба
- обещание
- угроза
- манипуляция
- психологическое воздействие
- физическое насилие
- ультиматум
- получение психологической выгоды
- получение материальной выгоды
- наличие компрометирующей информации
- клятва

В данном опросе приняли участие 217 человек в возрасте от 19 до 61 года, при этом обратим внимание, что 98% анкетированных были моложе 41 года, соответственно полученный материал отражает современную наивно-языковую картину мира.

В целом результаты опроса подтверждают сделанные ранее выводы.

Неудивительно, что 71,1% опрошенных обозначил угрозу как важную характеристику бытового шантажа.

Значимым для настоящего исследования является то, что 91,7% опрошенных указал на присутствие манипуляции в бытовом шантаже, что, на наш взгляд, определенно является одним из важнейших результатов проведенных опросов, подтверждающих нашу гипотезу. Напомним, что

дефиниционный анализ понятия шантаж не позволил нам выделить данный компонент исследуемого явления.

Показательно также, что 78,3% респондентов отметили наличие психологического воздействия, это подтверждает возможность восприятия шантажа как феномена, представляющего собой взаимодействие на психоэмоциональном уровне.

Ультиматум как одна из характеристик шантажа, реализуемого в бытовом общении, был выбран 71% участников опроса. Понятия «ультиматум» и «шантаж» как близкие, с нашей точки зрения, понятия были сопоставлены выше в настоящем параграфе. Забегая несколько вперед, отметим, что наличие ультимативности в ситуации шантажа действительно присутствует, что будет показано при рассмотрении коммуникативного поведения шантажиста (что подробнее будет описано в 3 параграфе 3 главы данного исследования).

Наличие компрометирующей информации оказалось важным для 65,9% респондентов, что может указывать на специфику содержания шантажа.

55,8% опрошенных в качестве одной из характеристик шантажа отметили получение психологической выгоды шантажистом, чуть меньше – 50,7% акцентировали внимание на получении материальной выгоды, соответственно, мы можем предположить, что получение морального удовлетворения является для шантажиста несколько важнее приобретения материальных ценностей.

Наконец, небольшой процент респондентов (около 2 %) выбрали варианты «просьба», «обещание», «клятва». Объяснением данного факта может служить то, что участники опроса вероятнее всего имели в виду скрытый речевой акт угрозы, замаскированный под речевые акты обещания клятвы, просьбы, например:

Клянусь, если ты не помоешь посуду, выкину все твои игрушки.

Последний раз прошу – уберись в комнате! Или никакого компьютера.

В целом, данные ответы не влияют на общий итог проведенного опроса.

Основные результаты опроса, отражающие процентное соотношение признаков и характеризующие шантаж в повседневно-бытовом общении, представлены на рис. 1

Характеристики шантажа в ситуациях повседневного общения

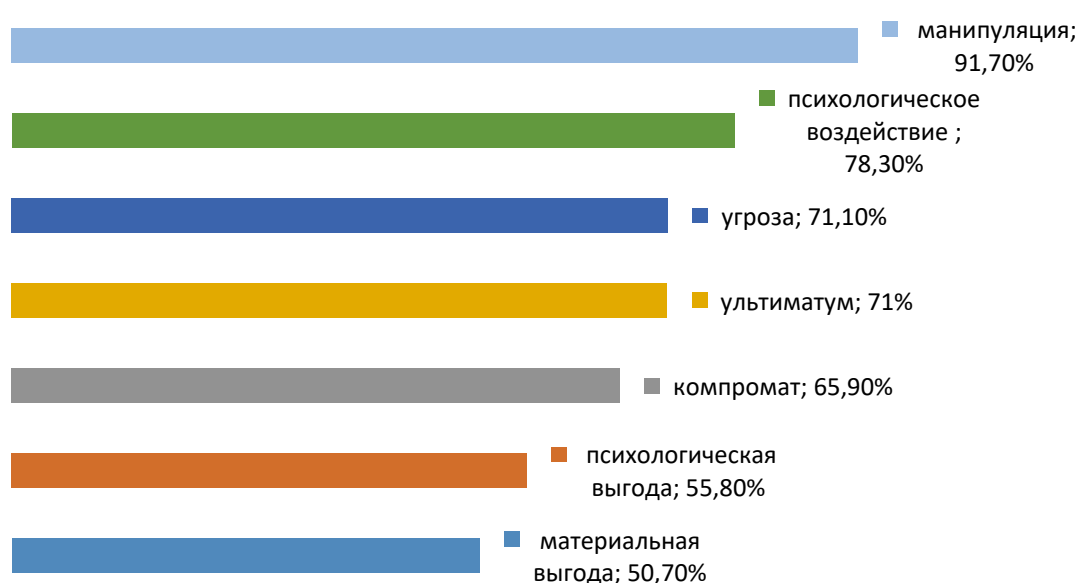


Рис. 1. Статистические результаты опроса

Таким образом, обобщив результаты проведенных опросов и проанализировав примеры употребления лексемы ‘шантаж’ в современной повседневной коммуникации, мы выделили набор существенных признаков, необходимых для конструирования искомого определения.

Как мы и предполагали в 1 главе, шантаж представляет собой разновидность целенаправленного воздействия, результатом которого является получение личной выгоды и одностороннего выигрыша. Сомнения по поводу включения в определение шантажа признака манипулятивности нам представляются теоретически обоснованными, но мы не можем

проигнорировать мнения респондентов и считаем целесообразным учитывать манипулятивный аспект воздействия в качестве факультативного признака. Примеры реализации шантажа в межличностном общении подтверждают, что адресант может быть заинтересован в маскировке своих подлинных намерений (что будет продемонстрировано в 3 главе).

Поскольку шантаж, как следует из результатов опроса, не всегда сводится к угрозе распространения какой-либо компрометирующей информации, то мы считаем логичным не конкретизировать содержание угрозы, ограничившись указанием на ее целенаправленное использование для получения личной выгоды.

В итоге, в работе нами принято следующее определение шантажа применительно к сфере межличностной повседневной коммуникации: *шантаж – разновидность (манипулятивного) психоэмоционального воздействия, направленного на адресата с целью получения личной выгоды (материальной или психологической) с помощью угрозы.*

На следующем этапе исследования при анализе реализации шантажа в межличностной повседневно-бытовой коммуникации мы будем опираться на данное определение.

ВЫВОДЫ ПО II ГЛАВЕ

В данной главе ставилась цель составить феноменологическое описание шантажа, уточнив его понятийное содержание с учетом различных сфер его функционирования. Результатом предпринятого исследования стали следующие выводы.

1. Изначально появившись в рамках юридической сферы, понятие «шантаж» на сегодняшний день прошло по пути детерминологизации и прочно вошло в повседневно-бытовую сферу коммуникации, приобретая значение межличностной манипуляции и эмоционального воздействия.

2. Уголовно-правовая характеристика шантажа включает в себя основные признаки: 1) определенное требование, 2) наличие угрозы. Без них невозможно квалифицировать шантаж как уголовно-правовое действие. При этом в юридическом смысле шантаж выступает средством, но не составом преступления.

3. Шантаж и угроза находятся в родо-видовых отношениях, при этом понятие угрозы является гиперонимом для понятия шантаж. Всякий шантаж в обязательном порядке включает в себя угрозу, но не всякая угроза является шантажом.

4. Шантаж в настоящее время реализуется в самых различных сферах – в политической, экономической, бытовой, массмедийной и других сферах жизнедеятельности человека. При этом важно отметить, что многие сферы опосредованы массмедийным дискурсом, соответственно СМИ выступают средством актуализации феномена шантажа.

5. В сфере межличностной повседневно-бытовой коммуникации шантаж представляет собой разновидность (манипулятивного) психоэмоционального воздействия, направленного на адресата с целью получения личной выгоды (материальной или психологической) с помощью угрозы.

ГЛАВА III. ШАНТАЖ КАК РЕЧЕВОЙ ЖАНР ПОВСЕДНЕВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

3.1. Модель описания речевого жанра «шантаж»

Основываясь на том, что в главе 1 настоящего исследования мы пришли к решению рассматривать шантаж как речевой жанр, для описания данного коммуникативного феномена мы будем опираться на существующие модели описания речевых жанров, в частности, на предложенную Т.В. Шмелевой схему.

Исследователь разработала специальную модель описания речевых жанров, или «анкету / паспорт речевого жанра», как называет ее сама исследовательница [Шмелева 1990; 1995; 1997]. Данная модель состоит из шести содержательных и одного формального признака. Содержательные признаки речевого жанра по Т.В. Шмелевой — это:

- (1) *коммуникативная цель;*
- (2) *концепция (или образ) автора;*
- (3) *концепция (образ) адресата;*
- (4) *событийное содержание;*
- (5) *фактор коммуникативного прошлого и*
- (6) *фактор коммуникативного будущего.*

Седьмым, формальным, признаком является:

- (7) *языковое воплощение* [Шмелева 1995; ср. Шмелева 1990; 1997].

Используя «паспорт» речевого жанра [Т.В. Шмелева], кратко опишем суть речевого жанра шантажа.

Коммуникативная цель: получить выгоду, принудить объект шантажа к необходимым субъекту действиям посредством воздействия на эмоциональную сферу адресата. При определении цели речевого жанра «шантаж» не возникает затруднений, так как наличие эксплицитно

выраженной цели высказывания является одним из дифференциальных признаков феномена шантажа, что было подробно описано в параграфе 2.1.

Т.В. Шмелева считает коммуникативную цель основным по значимости признаком для типологии речевых жанров и на этом основании выделяет четыре типа речевых жанров: информативные, императивные, этикетные и оценочные [Шмелева, 1997]. Обратившись к сформулированному нами во второй главе определению шантажа, который реализуется в сфере межличностной бытовой коммуникации, мы можем справедливо относить данный речевой жанр к императивным, так как анализируемый нами феномен является частным случаем психоэмоционального воздействия и, значит, подразумевает принуждение к выполнению (невыполнению) требуемых адресантом действий.

Концепция автора: для получения личной выгоды и реализации указанной коммуникативной цели субъект шантажа намерен скорректировать поведение объекта. Подразумевается, что автор (шантажист) владеет какими-либо сведениями, значимыми для адресата (компромат), либо способен к действиям, которые могут иметь негативные последствия для адресата. Шантаж всегда ориентирован на адресата. При этом адресант намеренно стремится при помощи деструктивного речевого поведения навязать адресату собственную модель речевого общения (неприемлемую для адресата). Подробнее позицию автора (шантажиста) мы проанализируем в параграфе 3.3. настоящей главы.

Концепция адресата: адресат не заинтересован лично в осуществлении требуемого действия, может не только не желать выполнять условия, но и осознавать их отрицательные последствия. Однако, ощущая воздействие на эмоциональную сферу и испытывая страх от потенциальной угрозы, адресат нередко готов изменить свое поведение в соответствии с требованиями автора (шантажиста). Позиция адресата будет подробнее проанализирована в параграфе 3.4. настоящей главы.

Событийное содержание: шантаж включает требование к адресату изменить поведение согласно замыслу автора (шантажиста), а также угрозу разглашения компромата / причинения материального или физического вреда в случае невыполнения этого требования. Виды угроз, непосредственно используемые в ситуации шантажа, содержательное наполнение их будут рассмотрены в параграфе 3.2. настоящей главы.

Фактор коммуникативного прошлого и коммуникативного будущего: в повседневно-бытовой коммуникации шантаж в основном выступает как реактивный (респонсивный) речевой жанр, являясь ответом на конкретное действие (или бездействие) объекта. Как стимулы могут рассматриваться речевые акты угрозы, обещания, отказа.

Речевой жанр шантажа в бытовом общении подразумевает не просто информационную осведомленность, а определенную степень близости между адресатом и адресантом. Зачастую именно знание некоторых сведений о прошлом либо настоящем адресата делает возможным реализацию шантажа. Стоит учитывать также, что сведения могут быть либо тайными и порочащими честь (компромат), либо касаться «болевых точек» жертвы.

Коммуникативное будущее подразумевает правильную интерпретацию шантажа, его декодирование и ответную реакцию адресата в форме подчинения или неподчинения. Вербальное реагирование не является облигаторным и значимым для автора (шантажиста).

Языковое воплощение: шантаж включает в свой состав субжанр угрозы, который может быть представлен как побудительное высказывание, выражающее интенцию говорящего причинить вред адресату, а также сообщение об условиях, при невыполнении которых угроза будет реализована. Другими словами, языковыми средствами воплощения шантажа являются высказывания с семантикой каузальности, где представлены две соотнесенные ситуации, одна из которых зависима от другой: *если ты (не) сделаешь нечто, тебе будет плохо.*

Очевидно, что языковое воплощение самого шантажа (позиция адресанта) и языковое оформление реакции адресата несколько различаются, и мы опишем их более подробно в параграфах 3.3. и 3.4. соответственно.

Выбор речезанровой парадигмы исследования, на наш взгляд, не противоречит рассмотрению шантажа с точки зрения коммуникативной ситуации. В этой связи последующее изложение в настоящем исследовании будет строиться в соответствии с базовыми компонентами структуры коммуникативной ситуации: отправитель – сообщение (контекст) – получатель. Начнем с обращения к содержательной стороне сообщения (шантажа).

3.2. Событийное содержание шантажа⁴

Нельзя не обратить внимание на многообразие способов выражения угрозы в речи, которая реализуется чаще всего с помощью: конструкции с союзом *если* (*Если не сделаешь – пожалеешь*), менасивной модели с союзами *или-или* (*Или ты идешь, или тебе не поздоровится*), конструкции с союзом *пока* в условно-временном значении. Данные менасивные диалогические реплики являются прямонаправленными и преимущественно кондициональными [Быстров, 2001, с. 5], направленными на побуждение адресата выполнить действие / бездействие. При этом интенция угрозы может быть выражена прямо (*Я тебе отомщу; Я тебя убью*), в высказываниях других иллокутивных типов, то есть в косвенных речевых актах (*Я тебя научу <...>, Ты за всё ответишь* и др.), невербально и специфично [Хохлова, 2004, с. 9]. Кроме того, угроза может быть адресована устно, письменно, с помощью жестов, быть опосредована технически (по телефону, Интернету), может быть высказана лично или передана через

⁴ В данном параграфе частично используются материалы статьи: Панченко Н.Н., Никодимова А.Д. Шантаж: речевой акт VS речевой жанр // Жанры речи. 2018. № 2 (18). С. 112-118.

третьих лиц, быть обращена в будущее или же относиться непосредственно к моменту высказывания [Осадчий, 2013, с. 172].

По нашим наблюдениям, чаще всего прямая угроза выражается с помощью конструкции с союзом *если* или без него (*если не вернешься, я...; если не перестанешь, я...; уедешь – я...*). Отсутствие эксплицитно выраженного союза *если* приводит к увеличению прагматического воздействия на адресата. Так, не явно актуализируемая говорящим кондициональность усложняет причинно-следственные отношения между пропозициями и побуждает адресата приложить больше усилий для декодирования интенции коммуникативного партнера. Соответственно, говорящий получает возможность формально упростить свое сообщение, следствием чего станет усложнение содержания, его приращение дополнительными функционально-прагматическими смыслами:

(1) [Надя, Елизавета Боярская, жен, 22, 1985] *Просто у него непереносимость.*

[Ираклий, Сергей Безруков, муж, 34, 1973] *Ты его уже защищаешь.*

[Надя, Елизавета Боярская, жен, 22, 1985] *Нет. Но если ты не вернёшься к Новому году... я буду встречать его с ним. Я почти уверена* (Т. Бекмамбетов и др. Ирония судьбы. Продолжение, к/ф (2007). НКРЯ).

(2) [Иван, Федор Дунаевский, муж, 17, 1969] *Перестань плакать. Перестань плакать / я те сказал! Если ты не перестанешь / я... я весь дом сожгу!* (К. Шахназаров, А. Бородянский. Курьер, к/ф (1986). НКРЯ).

(3) *Денис Иванович поднялся.*

– *Уедешь – повешусь*, – хрипло сказала Евдокия Андреевна.

Денис Иванович сел.

– *Дурак*, – сказала Евдокия Андреевна. – *Дурак или глупый: кто ж бабам верит? Если б из-за мужиков вешались, ни одной бабы не осталось бы. Езжай спокойно.*

Денис Иванович поднялся.

– *Езжай, а я повешусь*, – тихо, почти неслышно произнесла Евдокия Андреевна.

Денис Иванович сел.

– *Уходи, дубина непонятливая!* – закричала Евдокия Андреевна. – *Ничего в жизни не понимаешь! Я на испуг тебя беру, использую характер твой! Шантаж называется, видел кино? – когда пугают сделать, а не делают! Пугаю тебя, чтобы ты остался* (А. Слаповский. Гибель гитариста. НКРЯ).

В приведенных примерах бесспорным является наличие угрозы, а также сопутствующей установки говорящего на отрицательное эмоциональное воздействие на адресата, но при этом очевидно, что истинная коммуникативная интенция говорящего в третьем случае не тождественна коммуникативной цели угрозы и, помимо собственно угрозы и намерения отрицательно повлиять на эмоции адресата, содержит установку на манипулятивное воздействие для получения определенной выгоды. Другими словами, если иллюкутивная цель угрозы достаточно открыто информирует адресата о намерениях говорящего оказать на адресата определенное негативное воздействие (1, 2), то в содержание речевого жанра шантажа (3) включены сведения о такой коммуникативной интенции говорящего, которая не эксплицирована, не имеет обязательного формального выражения, но может быть обнаружена в определенном ситуативном контексте благодаря реализации субжанра угрозы.

Рассмотрим несколько примеров шантажа, выделив некоторые конститутивные признаки данного речевого жанра и наиболее типичные средства реализации угрозы.

Обратим внимание на эпизод, в котором Гермиона настойчиво просит журналиста Риту Скитер взять интервью у Гарри Поттера, выдвигая требование правдивой передачи информации для восстановления репутации Гарри:

(4) *Лицо у Риты снова приняло такой вид, будто ее угостили Смердящим соком, и она повернулась к Гермионе:*

– Я, что же, буду писать бесплатно?

– Ну да, – хладнокровно подтвердила Гермиона, отпив из стакана. – Иначе, как вы понимаете, я сообщу властям, что вы незарегистрированный анимаг. Конечно, «Пророк» вам неплохо заплатит за репортаж из камеры о жизни Азкабана (Дж. Роулинг. Гарри Поттер и Орден Феникса).

В данном фрагменте присутствуют все конститутивные признаки шантажа: манипулятивное воздействие (в форме приема интимизации сообщения, когда в роли лица, интерпретирующего негативные последствия выступает не сам говорящий, а его коммуникативный партнер, на которого данный вид психологического воздействия направлен); личная выгода для инициатора шантажа (реабилитация друга); угроза, которая реализуется как сообщение о сокрытии факта анимагии, что считается уголовным преступлением и карается заключением в тюрьму; типичные для угрозы – субъектный состав: *Я сообщу, ... что Вы*; темпоральная маркированность – употребление будущего времени.

Содержательной особенностью угрозы является разглашение определенной секретной информации, то есть компромата. Данный вид угрозы позволяет однозначно маркировать этот речевой жанр как шантаж. Налицо также фактор гипотетического вреда – невыгодного и отчасти опасного варианта развития событий для реципиента шантажа. Кроме того, мы наблюдаем прямую адресованность, косвенную субъектную принадлежность действия, так как субъект шантажа угрожает не самостоятельно выступить карающим элементом, а привлечь сильную сторону – Власть.

Следует отметить, что угроза разглашения компромата является достаточно частотной, прототипической для речевого жанра шантажа.

(5) – *Так это все шантаж! Завербовать меня решил. Я, мол, ничего не скажу Максиму, а ты за это будешь доносить. Потом, наверное, и на Макса надо будет стучать* (С. Данилюк. Рублевая зона. НКРЯ);

(6) *А тем временем Мэйсон пригрозил Джулии, что предаст огласке ее интимную связь с отцом Майклом, если она не отдаст ему документы, подтверждающие, что Си-Си виновен в гибели шахтеров. Джулия поддалась на шантаж* (Т. Дудкевич. Самое главное // «Столица», 1997.07.29. НКРЯ);

(7) *Как выяснилось, бывший любовник невесты за несколько дней до свадьбы пытался шантажировать ее. Он пытался убедить девушку остаться с ним, однако она заявила, что хочет начать новую жизнь: выйти замуж и растить детей* (О. Александрова. Мужчина развелся с женой сразу после свадьбы из-за компромата в букете // Комсомольская правда, 2014.07.08. НКРЯ).

Однако в межличностном повседневном общении случаи шантажа не ограничиваются угрозой разглашения компромата. Воздействие на объект, на его эмоциональную сферу, инициация страха могут производиться с помощью угрозы причинения материального вреда или физической расправы над адресатом (8) или близкими ему людьми (9). Примечательно, что в межличностном общении в данном случае весьма часто используется гиперболизированное выражение *Я тебя убью*:

(8) *Он прошептал зловещим голосом: «Или ты будешь моя, или я тебя убью!»* (Л. Лопато. Волшебное зеркало воспоминаний. НКРЯ).

(9) Свидетельница убийства под давлением дала ложные показания во время очной ставки, не указав на виновность Рональда Крея – брата Реджинальда. Несколько позже, случайно столкнувшись на улице с Реджинальдом и его женой, свидетельница испуганно перебегает на другую сторону улицы.

Френсис: *Что ты ей сказал?*

Реджинальд Крей: *Я сказал / что ей надо о своих детях побеспокоиться* (х/ф Легенда. 2015).

Специфической разновидностью угрозы, реализуемой в речевом жанре шантажа, является обещание причинить вред самому себе, чтобы добиться выполнения требования, а в некоторых случаях и вообще покончить жизнь самоубийством. Такой вид угрозы характеризует исключительно ситуации повседневной коммуникации, так как эксплуатирует близкую эмоциональную связь между объектом и субъектом шантажа, их значимость друг для друга (см. пример 3).

Угроза как речевой (менасивный) акт / тактический прием является привлекательным объектом исследований, фиксирующих внимание на намерении инициатора угрозы нанести вред, ущерб реципиенту угрозы.

Завершая рассмотрение событийного содержания шантажа, подчеркнем еще раз, что шантаж можно определить как коммуникативный феномен, речевой жанр со смысловой доминантой – субжанром угрозы. Это специфическая форма психологического насилия над личностью, реализуемая вербально как сообщение о негативных последствиях для адресата в случае выполнения или невыполнения каких-либо действий. Говорящий при этом принимает на себя обязательство совершить некое действие, которое причинит вред адресату, в том числе его репутации.

Нами обнаружены следующие наиболее частотные варианты угрозы, релевантные для коммуникативного феномена шантажа:

УГРОЗА

- разглашения определенной секретной информации;
- причинения материального вреда или физической расправы над адресатом или близкими ему людьми;
- причинения вреда самому себе.

Наличие данных типов угрозы, на наш взгляд, позволяет адресату / наблюдателю идентифицировать феномен «шантажа».

Далее обратимся к описанию основных особенностей коммуникативного поведения автора речевого жанра шантажа – шантажиста.

Поскольку «деструктивность реализуется в трех основных типах ситуаций общения – ситуации открытого деструктивного общения, ситуации скрытого деструктивного общения, ситуации пассивного деструктивного общения» [Волкова, 2013, с. 324], то далее, характеризуя адресанта шантажа, попробуем определить, к какому типу ситуации деструктивного общения относится шантажа.

3.3. Коммуникативное поведение шантажиста

Под коммуникативным поведением следует понимать совокупность норм общения лиц, объединенных по признаку принадлежности к социальной, возрастной, гендерной, этнической, профессиональной, конфессиональной и пр. группе. При этом коммуникативные особенности могут быть не только групповыми, но и личностными. В данном случае нужно говорить о коммуникативном поведении личности [Стернин, 2000].

Изначально исследователи проявляли интерес непосредственно к феномену языковой личности. Особый вклад в развитие теории лингвоперсонологии внесли такие ученые, как Г.И. Богин, Ю.Н. Караулов, В.И. Карасик, К.Ф. Седов, С.Г. Воркачев и др.

Впервые появившееся в работе В.В. Виноградова [Виноградов, 1980] как «образ автора», впоследствии понятие языковой личности получает развитие сначала благодаря лингводидактическому подходу Г.И. Богина [Богин, 1984], затем активно разрабатывается в работах Ю.Н. Караулова. Под термином «языковая личность» понимается «совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений, которые различаются степенью структурно-языковой сложности, глубиной и точностью отражения действительности,

определенной целевой направленностью» [Караулов, 1987]. Дальнейшие исследования привели к расширению данного понятия и выделению одной из разновидностей языковой личности – личности коммуникативной. Выделение данного типа личности стало возможным на основании существующих типологий языковой личности, в которых обязательно рассматривается коммуникация как сфера функционирования и актуализации языковой личности.

На данный момент наиболее популярными, на наш взгляд, подходами к рассмотрению коммуникативной личности считаются работы С.Г. Воркачева [Воркачев, 2001] и В.И. Карасика [Карасик, 2000; 2002]. Так, С.Г. Воркачев уточняет, что под языковой личностью принято рассматривать человека, прежде всего, как способного производить и воспринимать речевую деятельность, а личность коммуникативная подразумевает уже изучение особенностей вербального поведения человека реализующихся непосредственно в рамках общения [Воркачев, 2001].

Важным в парадигме исследований коммуникативной личности являются выводы, сделанные В.И. Карасиком, о трехкомпонентной модели коммуникативной личности. Речь идет о ценностном, познавательном и поведенческом аспектах, которые необходимо учитывать при описании коммуникативной личности. Ценностный аспект включает в себя этические утилитарные нормы поведения, составляющие культурный контекст, понятный среднему носителю языка. Познавательный (когнитивный) аспект отражает картину мира данной коммуникативной личности. Поведенческий аспект характеризуется специфическим набором паралингвистических средств общения [Карасик, 2002]. В целом определение В.И. Карасика не противоречит заключениям С.Г. Воркачева, коммуникативная личность, согласно автору, трактуется как человек, существующий в языковом пространстве – в общении, в стереотипах поведения, зафиксированных в языке, в значениях языковых единиц и смыслах текстов [Карасик, 2002,

с. 26].

Нельзя не упомянуть о наблюдаемой в последнее время тенденции разграничения коммуникативной и дискурсивной личностей. Так, С.Н. Плотникова предлагает дифференцировать личности языковую, коммуникативную и дискурсивную [Плотникова, 2005].

По мнению автора, под языковой личностью понимается человек, обладающий языковой способностью, то есть владеющий тем или иным языком. Коммуникативная личность предстает как языковая личность, являющаяся участником коммуникации в роли адресата или адресанта. Личность дискурсивная представляет собой такую языковую личность, которая, порождая какое-либо сообщение, несет ответственность за его содержание, это языковая личность, которая порождает «определенный дискурс в виде непрерывно возобновляемого или законченного, фрагментарного или цельного, устного или письменного сообщения» [Плотникова, 2005, с. 7]. «Дискурсивная личность характеризуется, прежде всего, по своим целям, ценностям, коммуникативному статусу, исполняемой социальной и психологической роли, избранными стратегиями общения. Отсюда вытекает множественность дискурсивных личностей у одного человека» [Там же].

Не отрицая множественной вариативности дискурсивных личностей у конкретного индивида, мы, тем не менее, не считаем релевантным разграничение понятий коммуникативной и дискурсивной личности и в настоящем исследовании предпочитаем использовать термин «коммуникативная личность».

Коммуникативные личности классифицируются по различным основаниям. Поскольку в задачи настоящего исследования не входит обобщение и описание существующих классификаций, кратко охарактеризуем те, которые представляют интерес для описания коммуникативной личности шантажиста.

По способности к кооперации в коммуникативном поведении, по характеру гармонизации / дисгармонизации коммуникативного взаимодействия К.Ф. Седовым выделяются три типа речевого поведения: центрированный, кооперативный и конфликтный [Седов, 1998].

Коммуникативная личность, принадлежащая к центрированному типу, характеризуется установкой на игнорирование партнера по коммуникации и концентрацией на себе. Разновидностями дискурса такого типа являются активно-центрированный и пассивно-центрированный.

Кооперативный тип коммуникативного взаимодействия отличается доминирующей в общении установкой на собеседника. В рамках этого типа выделяются кооперативно-конформный и кооперативно-актуализаторский подтипы [Седов, 2000].

Для нас интерес представляет конфликтный тип личности, который, согласно К.Ф. Седову, демонстрирует установку на себя и одновременно против партнера по коммуникации, стремится самоутвердиться за счет собеседника и провоцирует собеседника к столкновению [Седов, 1998]. Конфликтный тип личности подразделяется на два подтипа: конфликтно-агрессивный и конфликтно-манипуляторский.

Коммуникант, практикующий конфликтно-агрессивный стиль речевого поведения, демонстрирует агрессию по отношению к партнеру по общению, стараясь доставить ему моральный дискомфорт и добиться ощущения собственной социальной полноценности. Агрессия может проявляться в разных формах в зависимости от индивидуальных особенностей участников коммуникации.

При конфликтно-манипуляторской разновидности речевого поведения адресат выступает лишь объектом манипуляции. В процессе интеракции данный тип личности проявляет себя в разных речевых жанрах – в поучениях, советах, диктате и т.п. [Седов, 1998, 2000].

Бесспорно, что в процессе коммуникативной интеракции говорящий,

руководствуется определенным мотивом для реализации своей коммуникативной интенции. Согласно К.Ф. Седову, мотив является первой инстанцией в порождении речи и последней инстанцией в процессе восприятия и понимания высказывания, «ибо мы понимаем не речь, и даже не замысел, а то, ради чего выражает наш собеседник ту или иную мысль, то есть мотив» [Седов, 1999, с. 14].

Поскольку основная интенция шантажа – заставить адресата (в ущерб его интересам и желаниям) подчиниться воле говорящего (в его пользу), то коммуникативное поведение шантажиста, как мы уже смогли убедиться, может быть квалифицировано как деструктивное (см. главу 1 настоящего исследования).

Не вызывает сомнений, что коммуникативная личность может дифференцироваться на основании дискурса, его социолингвистических характеристик, с одной стороны, а также с точки зрения целевых установок и намерений, с другой. Последний параметр позволяет ученым выделять деструктивную коммуникативную личность как личность, практикующую деструктивный тип общения [Волкова, Панченко, 2016]. При этом заметим, что деструктивная коммуникативная личность перекликается с конфликтным типом личности, выделенным К.Ф. Седовым.

Деструктивную коммуникативную личность можно описать по модели, предложенной В.И. Карасиком. В данном случае очевидными становятся следующие суждения: в ценностном плане деструктивной коммуникативной личности допустимо выделить внешний ценностный план (негативная оценка со стороны окружающих) и внутренний ценностный план (нарушение этических и моральных ценностей общества). Когнитивный аспект предполагает знание когнитивных схем, соотносящееся с существующими стереотипами поведения в ситуациях деструктивного общения в определенном социуме, а также эмоциональных концептов деструктивного общения, включая представления о невербальной концептуализации

соответствующих эмоциональных состояний. В рамках поведенческого аспекта находит отражение непосредственно конкретное проявление коммуникативной личности в ситуациях деструктивного общения различных типов, включая цели, стратегии и тактики реализации деструктивных намерений [Там же].

Для настоящего исследования представляет интерес предложенная Я.А. Волковой и Н.Н. Панченко типология деструктивных коммуникативных личностей, позволяющая выделять потенциально деструктивную и собственно деструктивную коммуникативные личности [Волкова, Панченко, 2016]. Потенциальная деструктивная коммуникативная личность, согласно авторам, не имеет непосредственно деструктивного намерения, однако ее коммуникативное поведение может быть расценено адресатом или сторонним наблюдателем как деструктивное. Собственно деструктивная коммуникативная личность, напротив, представляет собой коммуникативную личность, которая осознанно и целенаправленно выбирает деструктивные модели поведения.

Собственно деструктивная коммуникативная личность в зависимости от реализуемых тактик может представать в трех видах:

- а) коммуникативная личность, практикующая преимущественно манипулятивные тактики деструктивного общения;
- б) коммуникативная личность, практикующая преимущественно инвективные тактики (прямые или косвенные) деструктивного общения;
- в) коммуникативная личность, практикующая комбинированные инвективно-манипулятивные тактики и сочетающая в себе черты двух типов.

Коммуникативные личности, практикующие преимущественно косвенные инвективные тактики, используют стратегию дискредитации или так называемую «игру на понижение лица». Адресант в этом случае прибегает к распространению недостоверных сведений, касающихся адресата, способных навредить его репутации, унижить, причинить

моральный вред, который получатель не в состоянии игнорировать.

Коммуникативные личности, практикующие преимущественно прямые инвективные тактики, используют в общении оскорбления, угрозы, издевки, коммуникативный садизм, хамство. Для данного типа коммуникативной личности характерна установка на открытое оскорбительное поведение, вызывающее негативное и уничижающее отношение к оппоненту, эмоциональная несдержанность, склонность к конфликтам и осознание собственной безнаказанности.

Особый интерес для целей настоящего исследования представляют выделенные исследователями коммуникативные личности, практикующие преимущественно манипулятивные тактики деструктивного общения. К типичным представителям этой группы коммуникативных деструктивных личностей и относится шантажист, отличительной чертой коммуникативного поведения которого является использование приемов психологического давления и манипулятивного воздействия на эмоциональную сферу адресата с помощью угроз. Воздействие на болевые точки и сознательное причинение психоэмоционального вреда человеку позволяет исследователям отнести шантажиста к деструктивной коммуникативной личности [Волкова, Панченко, 2016].

Предлагаемая типология деструктивных коммуникативных личностей представлена в виде схемы [Там же].

Классификация деструктивных коммуникативных личностей



Присмотримся внимательнее к особенностям коммуникативного поведения шантажиста, определим наиболее типичные приемы и средства, используемые для достижения цели.

Опираясь на идеи И.А. Стернина [Стернин, 2000, 2002, 2004, 2005], активно занимающегося проблемами коммуникативного поведения, мы считаем возможным выявление особенностей коммуникативного поведения той или иной личности на основе анализа коммуникативных ситуаций, в которых актуализируется «коммуникативный портрет» участника речевого взаимодействия, типичных моделей речевого поведения, речевого реагирования, специфики смены репликовых шагов в диалогическом общении, инициирования, развития, выхода из ситуации коммуникативного

взаимодействия.

Анализ эмпирического материала (более 500 примеров) позволил выявить особенности, характеризующие коммуникативное поведение шантажиста, а также послужил основанием для выделения двух типов шантажиста: шантажист-манипулятор и шантажист-диктатор. Примечательно, что оба выделенных типа обнаружены в приблизительно равном количестве случаев (53 % и 47% соответственно), их коммуникативное поведение обусловлено как спецификой ситуации шантажа, связанной с достижением поставленной цели, так и индивидуальными проявлениями свойств коммуникативной личности.

Обратимся к описанию инвариантных характеристик коммуникативного поведения шантажиста. В своем коммуникативном поведении шантажист частотно использует условные конструкции, лексическими маркерами которых выступает кондициональный союз *если*, выражающий условие:

(10) *Ну Настя погибла из-за своего собственного характера, – протянул Дегтярев, – она потребовала от Воротникова немедленно жениться на ней. Лев Николаевич принялся выкручиваться, и тогда Настя решила его шантажировать. Заявила: «Имей в виду, **если** не распишемся, пойду в милицию и расскажу про Лику»* (Д. Донцова. Уха из золотой рыбки).

Разновидностью конструкции с союзом *если* является конструкция со сложным союзом *если..., то*, используемой для одновременной экспликации категорического условия и угрозы последствий его невыполнения:

(11) – *Итак, – сказал Лучо Новаку, – я предлагаю вам выбор. Освободите моего племянника и снимите с него обвинения, а я в частном порядке сообщу вам все, что вы хотите знать. Но **если** вы продолжите обращаться с ним как с преступником, **то** между нами начнется война. Секрет, который вы хотите от всех скрыть, я опубликую на первой странице каждой римской газеты. Я выйду сегодня к православным и все им*

расскажу. Я накажу вас за то, что вы наказываете его! (Й. Колдуэл. Пятое Евангелие).

Так, в приведенных примерах показано, что в препозиции говорящий располагает категоричное условие, при несоблюдении которого обещает адресату негативные последствия.

Наряду с этим, обнаруживается регулярное использование противительного союза *или*, указывающего на то, что невыполнение требуемого действия, неизбежно повлечет реализацию другого.

(12) *Ей, наверно, это действительно стало ясно, и она попробовала применить шантаж — рванула на себя ручку дверцы и выкрикнула: «Или вы поклянетесь, что никогда не поедете к Петрову без меня, или я сейчас выпрыгну!»* (Н. Воронель. Без прикрас. Воспоминания. НКРЯ).

Отметим, что в письменной речи рема, то есть коммуникативно значимая информация, располагается, как правило, в конце предложения. В ситуации устного спонтанного общения говорящий в первую очередь пытается выразить новые, представляющие для него наибольшую важность сведения. В письменной речи, в частности, в художественном дискурсе может искусственно моделироваться устная коммуникация. Таким образом, происходит стилизация характерных особенностей естественного общения в рамках художественной коммуникации.

В приведенном выше примере противительный союз *или*, представляющий собой анафорический повтор, как дублирование начальной части речевых единиц, располагается в начале высказывания, что указывает на коммуникативное намерение говорящего акцентировать внимание на ситуативно важной для него информации, то есть директивной постановке условия, которое необходимо выполнить адресату.

Коммуникативная активность шантажиста проявляется в иницировании коммуникации, а также в осуществлении контроля за ходом речевого взаимодействия. Данный контроль может выражаться в

навязывании определенной коммуникативной тональности общения, коммуникативном подавлении говорящего, речевых перебивках. Шантажист строит композицию речевого жанра, в которую включены:

а) вводная (ссылка говорящего на затекстовую информацию, известную не только адресату, но и адресанту);

б) основная часть (обозначение проблемной ситуации);

в) заключение (формулирование условия) (см. пример 13, части (а), (б), (в) соответственно).

В то же время все три композиционные составляющие могут быть объединены в рамках одного высказывания (см. пример 14).

(13) – *Вы намекаете на преступление, совершенное будто бы братом.*
<...>

(а) – *Нет, не на этом, а на его собственных словах. Вот сюда два вечера сряду он приходил к Софье Семеновне. Я вам показывал, где они сидели. Он сообщил ей полную свою исповедь. Он убийца. Он убил старуху чиновницу, процентищицу, у которой и сам закладывал вещи; убил тоже сестру ее, торговку, по имени Лизавету, нечаянно вошедшую во время убийства сестры. Убил он их обеих топором, который принес с собою. Он их убил, чтоб ограбить, и ограбил; взял деньги и кой-какие вещи... Он сам это всё передавал слово в слово Софье Семеновне, которая одна и знает секрет, но в убийстве не участвовала ни словом, ни делом, а, напротив, ужаснулась так же, как и вы теперь. Будьте покойны, она его не выдаст.* <...>

– *Дело длинное, Авдотья Романовна. Тут, как бы вам это выразить, своего рода теория* <...>

(б) – *Мы его спасем, выручим. Хотите, я увезу его за границу? У меня есть деньги; я в три дня достану билет. А насчет того, что он убил, то он еще наделает много добрых дел, так что всё это загладится; успокойтесь. Великим человеком еще может быть. Ну что с вами? Как вы себя чувствуете?* <..>

(в) – *Всё это от вас зависит, от вас, от вас одной <...> Вы... одно ваше слово, и он спасен! Я ... я его спасу. <...> Я вас также люблю... Я вас бесконечно люблю. Дайте мне край вашего платья поцеловать, дайте! дайте!* (Ф. Достоевский. Преступление и наказание);

(14) ... *И заставлю большую Гейзиху позволить мне общаться с маленькой, пригрозив бедной обожающей меня даме, что брошу ее, коли она запретит мне играть с моей законной падчерицей* (В Набоков. Лолита).

Границы коммуникативной ситуации шантажа определяются с момента эксплицитной постановки условий и обозначения последствий в случае их невыполнения, соответственно вход в коммуникативную ситуацию всегда производит адресант. Однако нельзя не отметить, что в бытовой коммуникации часто шантаж является реактивным жанром на проявление провокации, угрозы или просто нежелательного для шантажиста поведения оппонента.

Невозможно не обратиться к эмоциональной стороне феномена шантажа. Известно, что эмоция является мотивационной основой сознания, когда эмоциональность сопровождает любую деятельность человека, в том числе и речевую [Шаховский, 2006]. Наши наблюдения показывают, что в ситуациях шантажа может быть представлена как подавленная эмоциональность (в виде намеков, умолчания, недосказанности), так и эксплицитно выраженная.

(15) *Бемби хмуро спросила:*

– *Так вы толком и не знали, на что идете?*

– *До тех пор, пока не подписали контракт. Потом нам все объяснили и дали понять, что не стоит нарушать условия договора, потому что сирот среди нас не было. А если нам дороги наши родные, оставшиеся здесь...*

– *Ну, понятно, – вклинился Сол. – Все, как в кино. Обычный шантаж.*

– *Это в кино, как в жизни, – возразил Дрим. – Только не все с этим в*

жизни сталкиваются (Ю. Лавряшина. Улитка в тарелке).

Коммуникативный потенциал недосказанности, выражаемый в письменной речи в форме многоточия, обширен. Недосказанность, с одной стороны, является средством выражения разнооценочных эмоций (восхищение, разочарование, отвращение, досада, злость), а, с другой – обладает полифункциональностью (функции привлечения внимания, игровая, защитная, митигативная, превентивная и пр.). Недосказанность или умолчание могут быть как интенциональными, так и неинтенциональными [Валгина, 2004; Москвин, 2007]. В данном примере шантажист намеренно разрывает потенциальное синтаксическое целое – сложноподчиненное предложение, в котором вербализуется только придаточная часть, а основная пропозиция остается прямо не выраженной. В этом проявляется коммуникативная власть говорящего, который контролирует не только свое эмоциональное состояние, но и форму выражения последнего.

Менее сдержанно шантажист ведет себя в следующем примере:

(16) *Все равно ничего не поймешь, так что можно и правду сказать. – Слушай, правдолюбец, ты с людьми-то встречаться будешь? Или мне их с кем-нибудь другим познакомить? – Вот, Маркин, в этом ты весь: шантаж и угрозы. Давай поговорим. Сейчас-то ты где?* (В. Спектр. Face Control).

Средствами выражения эмоций в данном примере являются усилительные частицы, восклицательные предложения в форме вопросительного, коннотативы, обращение, парцелляция и др.

Несмотря на характеризующие шантажиста директивность, импозитивность, критичность, фактор эмоциональной сдержанности / несдержанности не является определяющим. В бытовом дискурсе нет строгой институциональной иерархии, соответственно, нет строгих социальных или статусных ограничений на форму выражения эмоциональных переживаний. При этом следует заметить, что шантажист

преимущественно ведет себя эмоционально сдержанно, поскольку обладает коммуникативной (информационной) властью в данной ситуации.

Представленные выше примеры указывают на одну из важных коммуникативных особенностей шантажиста – его директивность. Она выражается в использовании репрезентативных и/или директивных речевых актов утверждения, констатации, приказа, предупреждения, обещания.

(17) Да, да, это так... И Зильбер заявил, что, если я откажусь помогать отцу, он расскажет маме обо всем и предупредит, что на карту поставлена судьба ее дочери... Законченный негодяй! Когда он пустил в ход шантаж, я сникла и ... — И поддалась? — Нет, нет... Это случайность... (коллективный. Тайник // «Огонек». №№ 5–6, 8–13, 1970. НКРЯ).

Шантажист безапелляционно реализует директивную модель поведения, решительно выступает с постановкой условия адресату, при этом коммуникативное поведение шантажиста характеризуется императивностью, имеет форму прямых, косвенных и скрытых (выводимых из семантики сообщения) побудительных высказываний. Своим предписывающим поведением шантажист создает своеобразную «коммуникативную установку» (директивность), следование которой позволит объекту шантажа избежать негативных для него последствий.

Критичность, выражаемая в негативной квалификации действий адресата, является еще одной особенностью коммуникативного поведения шантажиста. Обратим внимание, что негативное оценочное высказывание является одним из элементов деструктивного речевого поведения и, согласно Т.А. Воронцовой, характеризуется двумя особенностями:

- 1) это категоричность оценки, которая достигается за счет нивелирования субъективного начала оценочного высказывания: индивидуальная оценка дается как всеобщая;
- 2) это аксиоматичность оценки: такая негативная оценка не

предполагает мотивировки, преподносится адресантом как оценка-знание.

«Категоричность и аксиоматичность оценки в конкретном речевом высказывании, как правило, тесно взаимосвязаны: одно предполагает другое. Негативная оценка выглядит объективной и общепринятой, т.е. дается как оценка-знание, а не как оценка-мнение» [Воронцова, 2006, с. 169].

Адресант не только угрожает жертве, но и пытается убедить ее в том, что она сама виновата в происходящем и шантаж является ничем иным, как всего лишь последствием тех или иных действий субъекта.

В следующем примере до того, как потребовать выдать определенную информацию под угрозой физической расправы, шантажист нападает на адресата с обвинениями.

(18) Моя жертва пискнула и сдавленным голосом прочирикала.

– Я ни в чем не виноват.

Я надавил пальцем сильнее, и он затих.

*– О, разумеется, ты не виноват. Все, что ты намерен был проделать это устроить небольшое столкновение – как раз достаточное, чтобы мистер Бонфорт опоздал на церемонию. Если бы я не заметил, что ты притормаживаешь, чтобы тебя самого не покалечило, у тебя это могло бы сойти с рук. **Не вышло, а?** <...> Думаю, что если его хорошенько попросить, он многое сможет порассказать нам. <...> Парень, тебе когда-нибудь загоняли булавки под ногти? <...> После того, как ты все нам расскажешь – наступит самая приятная для тебя сторона дела: после того как ты разговоришься, мы отпустим тебя на все четыре стороны и ничего тебе не сделаем – просто позволим вернуться в город. (Р. Хайнлайн. Двойная звезда).*

Шантажист нарушает и искусственно обостряет коммуникативную ситуацию взаимодействия с адресатом. Поскольку шантажист заинтересован в определенном предпочтительном для него развитии коммуникативной

ситуации, использование им неодобрительной отрицательной оценки действий и поведения адресата позволяет увеличить убедительность своих суждений и выводов. Интенциональное создание шантажистом напряженности коммуникативной ситуации и соответствующей эмоциональной тональности общения становится способом драматизации общения, в которую вовлекается жертва шантажа.

Результаты анализа коммуникативного поведения адресанта шантажа, на наш взгляд, позволяют расширить типологию деструктивных коммуникативных личностей, которая обсуждалась выше.

Нам представляется, что шантажист может проявлять себя в нескольких ипостасях в зависимости от предпочитаемых тактик и преобладания в его поведении тех или иных коммуникативных приемов и средств:

1. Шантажист-манипулятор, предпочитающий скрытые тактики воздействия, маскирующий свои истинные намерения и зачастую ложно выступающий на стороне жертвы («*Я действую в ваших интересах*», «*Вы как умный человек должны понимать, какое решение для вас лучше*»). Для данного типа в целом недопустимы инвективы, напротив, подчеркнуто вежливое общение является одним из важных коммуникативных маркеров шантажиста-манипулятора.

2. Шантажист-диктатор, использующий категоричные требования ультимативного характера, приказы. Для этого типа характерны высокий уровень эмоциональности, критичность, императивность / директивность, прямые угрозы. В коммуникативном поведении шантажиста-диктатора обнаруживаются речевые акты оскорбления, возможны инвективы, однако, следует подчеркнуть, что данные средства не являются частотными для этого типа деструктивной личности.

Для достижения коммуникативной цели шантажист-манипулятор прибегает к самым разнообразным скрытым тактикам воздействия и

манипулятивным приемам, например, искажение информации, отождествление адресата с негативно оцениваемой социальной группой, программирующая номинация, бездоказательное утверждение и др. [Копнина, 2014].

На следующем примере проследим, как именно шантажист использует манипулятивный прием дискредитации жертвы.

Наряду с критичностью, негативной оценкой действий и поведения жертвы, а также коммуникативной директивностью, коммуникативное поведение шантажиста характеризуется импозитивностью, то есть говорящий настойчиво навязывает свое мировоззрение, мировосприятие, свое мнение и представляет выводы и логические умозаключения как единственно верные и возможные с помощью как эмоциональных, так и рациональных аргументов.

(19) – *Кричите, разбивайте окна, но я вас не выпущу отсюда, пока вы не согласитесь быть моей женой!*

<...> *Мне жаль вас: вы погибнете от своего упрямства. Сегодня вы меня презираете, отворачиваетесь от меня, завтра, может быть, вы и ваши друзья будут стоять передо мною на коленях, но я буду тверд.* <...>

– *Никогда, никогда!*

Горбун пожал плечами.

– *Хорошо, вы этого не сделаете, но я вас буду держать у себя, пока не придут ко мне за вами. Соседи ваши узнают. Вам житья не будет от их языков. Все равно ваш жених будет знать, что вы пробыли у меня несколько дней! а?.. хе, хе, хе!* <...>

– *Я пойду всюду сама, я везде буду просить на вас, что вы лжец, что вы меня силою держали у себя!* – *заливаясь слезами, говорила Полинька.*

Горбун смеялся.

– *О, я этого не боюсь! я богат, и жалобу бедной девушки всякий скорей припишет желанию принудить меня жениться на вас...*

– *Я этого не хочу, не хочу! слышите ли вы? - с сердцем закричала Полянька. - Клянусь вам, я скорей лишу себя жизни!*

– *Я стар, я умнее вас, я имею, деньги и покровителей,* – продолжал горбун. – *Да первый ваш друг, Надежда Сергеевна, да она, если я захочу, будет называть меня своим спасителем...* (Н. Некрасов. Три страны света).

В приведенном выше эпизоде Горбун не просто эмоционально принуждает жертву к браку, но и методично и аргументированно опровергает все ее попытки сопротивляться. Так, он пользуется своей социальной властью (*Я стар, я умнее вас, я имею деньги и покровителей*), учитывает контекст происходящих событий и потенциальную реакцию социума (*Соседи ваши узнают. Вам житья не будет от их языков*), использует предупреждение о печальных последствиях, замаскированное под речевой акт сочувствия (*Мне жаль вас: вы погибнете от своего упрямства*). Маркером названия собственной позиции также служит различная степень эмоциональности адресанта и адресата: первый ведет себя более сдержанно, и, соответственно, демонстрирует скорее рациональное, нежели эмоциональное поведение.

Выше (см. п. 3.2.) мы указали, что в корпусе примеров, демонстрирующих коммуникативное поведение шантажиста, выявлены случаи использования манипулятивного приема угрозы самоубийством, т.е. угроза является двунаправленной (как на адресата, так и на самого шантажиста). Данные примеры интересны тем, что в них шантажист прямо демонстрирует дезадаптацию и инверсирует коммуникативные роли. Так, формальное проявление шантажистом коммуникативной власти сопровождается открытым признанием слабости и невозможности иного выхода из сложившейся ситуации. Следовательно, шантажист не только проявляет коммуникативную власть, но и скрыто передает ее адресату, который, в свою очередь, должен отреагировать с позиции силы, в соответствии со сложившейся ситуацией предвосхитить и не допустить

реализации негативных последствий для обоих участников ситуации коммуникативного взаимодействия.

Шантажист-диктатор, напротив, выбирает прямые тактики воздействия, не скрывает истинных намерений, целей и собственной позиции.

(20) – ***Я еще раз проверил сделку и обнаружил нарушения** <...> нарушения не у них / а у вас / Прикладная наука / Целый отдел просто исчез за одну ночь / Я заглянул в архивы и поднял несколько старых дел *показывает чертежи* узнаете свое детище / сминающее полицейские машины в вечерних новостях / Итак / получается ваш отдел разработок тратит огромные суммы на это / списывая их на сотовые для армии / Что вы теперь для него строите / космический корабль / **Я хочу 10 миллионов долларов в год до конца жизни** / (х/ф Темный рыцарь, 2008).*

Шантажист-диктатор излагает известные ему факты (*Я еще раз проверил сделку и обнаружил нарушения*) и открыто демонстрирует компромат – чертежи. Для обозначения своего требования адресант шантажа использует однозначно трактуемый волитив (*Я хочу*).

Еще одним признаком, позволяющим разграничить две ипостаси шантажиста, является степень категоричности при выдвижении требований.

Так, шантажисту-диктатору свойственна крайняя степень категоричности, которая может быть распознана наблюдателем / адресатом как ультимативная.

(21) – ***Девочкам нужна** новая книга о Гарри Поттере /
– Хорошо / хорошо / я съезжу в книжный магазин /
– Вы упали и стукнулись головой об асфальт? /
– Да нет вроде /
– У нас есть все опубликованные книги / им хочется узнать / что будет дальше /
– Вам нужна неопубликованная рукопись? /*

– У нас колоссальные связи с издательствами / разве это проблема? / а вы и не то можете / верно? /<...>

– **Книга должна быть здесь не позднее трех <...> А если вы до тех пор не раздобудете мне книгу / можете сюда больше не возвращаться /** (х/ф Дьявол носит Prada, 2006).

О высоком уровне категоричности свидетельствуют речевые акты констатива (*Девочкам нужна*) и инъюнктива (*книга должна быть здесь*), используемые для формулирования требования. Будущее время и эксплицитно выраженная угроза перспективы (*А если вы до тех пор не раздобудете мне книгу / можете сюда больше не возвращаться*) также подчеркивают ультимативность требования.

Шантажист-манипулятор, выдвигая требование, напротив, зачастую создает иллюзию выбора у адресата, пусть и между двумя откровенно негативными вариантами: выполнением условий шантажиста и реализацией угрозы.

(22) – *Прекрасно, мистер Холмс. Я протестую только в интересах нашей клиентки. Дело такое щекотливое... <...>*

– *Дорогой сэръ, мне тяжело обсуждать этот вопрос, но если деньги не будут уплачены четырнадцатого, то, конечно, восемнадцатого свадьбы не будет. <...>*

– *Это невозможно, – возразил Холмс.*

– **Боже мой, боже мой, как печально!** – воскликнул Милвертон, вынимая из кармана толстую записную книжку. <...> – *Вот завтра уже можно будет назвать имя, когда эта записка будет в руках мужа этой дамы. И все только потому, что она не хочет заплатить за нее нищенскую сумму, которую достала бы в полчаса, обменяв свои бриллианты на стразы* (А. Дойль. Конец Чарльза Огастеса Милвертона).

Шантажист-манипулятор Милвертон притворяется выступающим на стороне жертвы (*только в интересах нашей клиентки, Боже мой, боже мой,*

как печально!), более того, скрывает собственную инициативу (*мне тяжело обсуждать этот вопрос*), тем самым пытаюсь выставить себя невинным заложником обстоятельств. Он не требует ультимативно выполнить выдвинутое условие, но красочно описывает последствия его невыполнения (*восемнадцатого свадьбы не будет*) и сознательно преуменьшает серьезность требования (*И все только потому, что она не хочет заплатить за нее нищенскую сумму*).

Обращает также на себя внимание тот факт, что для коммуникативного поведения шантажиста-манипулятора характерна подчеркнутая вежливость (*Дорогой сэр*), в то время как шантажист-диктатор позволяет себе грубые, резкие высказывания в адрес жертвы, оскорбительную тональность (*Вы упали и стукнулись головой об асфальт*). Следует заметить, что данные типы не всегда поддаются четкой дифференциации.

Очевидно, что выделенные типы шантажиста-диктатора и шантажиста-манипулятора коррелируют с дифференцируемыми К.Ф. Седовым коммуникантами, практикующими конфликтно-агрессивный или конфликтно-манипулятивный стиль речевого поведения.

Основные отличительные признаки коммуникативного поведения выделенных типов представим в виде таблицы.

Таблица № 2.

Сравнительные характеристики специфики коммуникативного поведения типов шантажистов

Особенности коммуникативного поведения	Шантажист-диктатор	Шантажист- манипулятор
категоричность	+	–
вежливость	–	+
тактики воздействия	преимущественно прямые	преимущественно скрытые

Проведенный анализ особенностей коммуникативного поведения шантажиста позволил еще раз убедиться, что шантаж относится к деструктивному коммуникативному взаимодействию, а сам шантажист является собственно деструктивной коммуникативной личностью, пытающейся реализовать намерение причинить вред адресату.

В целом коммуникативное поведение шантажиста характеризуется через категории эмоциональности, директивности, критичности, импозитивности и коммуникативной активности. Оно реализуется в речевом акте угрозы (прямом либо косвенном), а также в речевых актах утверждения, констатации, приказа, предупреждения, обещания, с помощью конвенциональных и противительных союзов, намеков, недосказанностей, умолчаний, коннотативов, обращений, восклицаний и прочих способов выражения эмоций.

Поскольку шантаж представляет собой регулятивный коммуникативный феномен, интенционально ориентированный на адресата, далее обратимся к рассмотрению позиции второго участника взаимодействия – описанию коммуникативного поведения жертвы шантажа.

3.4. Коммуникативное поведение адресата

Коммуникация представляет собой обмен значимой для ее участников информацией. Само понятие обмена предполагает наличие как минимум двух коммуникантов, поэтому в данной части исследования обратимся к описанию позиции адресата (жертвы) шантажа.

Как было показано выше, участниками коммуникативной ситуации шантажа конвенционально являются адресант – шантажист и адресат – жертва. Характерными особенностями коммуникативного поведения шантажиста являются в числе прочего такие черты, как импозитивность и директивность. Жертва же, как объект прямого воздействия шантажиста,

играет, как правило, субординантную роль в ходе интеракции.

Прежде чем перейти к подробному описанию особенностей коммуникативного поведения адресата, следует указать, что эмоциональность является интегральным признаком, включенным в коммуникативные образы шантажиста и жертвы. Однако в отличие от эмоциональности шантажиста эмоциональность адресата характеризуется тревожностью и беспокойством. Данные эмоциональные состояния входят в кластер эмоций с доминантой «страх».

Как уже было установлено выше (в параграфе 3.3.), базовой эмоцией, на которой основывается феномен шантажа, является именно страх, причем намеренно вызванный адресантом у адресата. Еще раз повторим, что интенция шантажа, как и иллюкативная функция угрозы, связана с воздействием на поведение собеседника с помощью провоцирования у адресата чувства страха. Средство достижения основной цели шантажиста (заставить адресата выполнить действие, идущее вразрез с его (адресата) интересами) – запугивание.

Как известно, благодаря психологическим характеристикам страха данная «эмоция может выступать в роли средства управления поступками человека, ее можно переадресовывать, направлять на другого, с целью подчинить человека, продемонстрировать свою власть над ним. Сам по себе человек не может продуцировать страх, в том смысле, как он может породить, например, ложь» [Зайкина, 2004, с. 13].

Необходимо упомянуть, что согласно трехчастной классификации В.И. Шаховского, эмотивы могут быть представлены в формах аффективов, коннотативов, потенциативов. Под аффективами понимается истинно эмоциональная лексика – как, например, бранные слова или междометия. Коннотативы, согласно В.И. Шаховскому, – это слова, эмотивное значение которых сопутствует основному логико-предметному значению. Коннотативы в сравнении с аффективами характеризуются большей

осознанностью выражаемых эмоций. Это словообразовательные дериваты разных типов, зоолексика с чужими денотатами, эмоционально-оценочные прилагательные, эмоционально-усилительные наречия, обиходно-разговорная эмоционально окрашенная лексика, архаизмы, поэтизмы и др. Потенциативами принято считать изначально эмоционально нейтральные лексические единицы, приобретающие определенную эмоциональную нагрузку только в конкретной коммуникативной ситуации [Шаховский, 2008].

Эмоции, входящие в парадигму с доминантой «страх» (*боязнь, жуть, испуг, кошмар, паника, ужас*), могут проявляться у жертвы эксплицитно в дискурсе реагирования (*Зачем ты меня пугаешь?*) или декодироваться по ее невербальному поведению:

а) по определенным психосоматическим симптомам: тремор конечностей, побледнение кожных покровов, учащенный пульс, расширенные зрачки и т.д.;

б) по фонационно-просодическим проявлениям: невозможность речепорождения, изменение звучания голоса, ситуативное заикание, хезитационные паузы, вздохи и шумные выдохи и т.д.;

в) по мимическим проявлениям: «язык глаз» (увеличение размера, округление глаз), искажение улыбки.

В художественном дискурсе данные маркеры эмоционального состояния жертвы шантажа предстают в описании автора.

Обратимся к некоторым примерам, иллюстрирующим эмоциональное состояние жертвы.

(23) *Лев Николаевич принялся выкручиваться, и тогда Настя решила его **шантажировать**. Заявила: «Имей в виду, если не распишемся, пойду в милицию и расскажу про Лику».*

– Тебе не поверят, – попытался сопротивляться Воротников, – свидетелей нет.

– А вот и есть, – отрезала Настя, – Ася! Та, что подносила бутылку с кокой.

Лев Николаевич **побледнел**, но тут же сказал:

– Конечно, мы поедem в ЗАГС, возьми эту Асю завтра с собой ко мне в гости. Давай позовем ее свидетельницей! Хочу с ней познакомиться (Д. Донцова, Уха из золотой рыбки);

(24) – Мне вас очень жаль, Алан, – сказал он шепотом, – но другого выхода у меня нет. Вы сами меня к этому вынудили. Письмо уже написано – вот оно. Видите адрес? Если вы меня не выручите, я отошлю его. А что за этим последует, вы сами понимаете. <...>

Кэмбел закрыл лицо руками. Видно было, как **он дрожит**.

– Да, Алан, теперь я буду ставить условия. Они вам уже известны. Ну, ну, не впадайте в истерику! Дело совсем простое и должно быть сделано. Решайтесь – и скорее приступайте к нему!

У Кэмбела **вырвался стон**. Его бил **озноб**. Тиканье часов на камине словно разбивало время на отдельные атомы муки, один невыносимее другого. **Голову Алана все туже и туже сжимал железный обруч** – как будто позор, которым ему угрожали, уже обрушился на него. Рука Дориана на его плече была тяжелее свинца, – казалось, сейчас она раздавит его. Это было невыносимо (О. Уайлд. Портрет Дориана Грея).

Как показывает анализ практического материала, коммуникативное поведение адресата отличается большей эмоциональностью, чем поведение шантажиста. На наш взгляд, объяснением этому служит тот факт, что жертва шантажа не обладает той информационной (коммуникативной) властью, которой наделен адресант. Кроме того, эмоциональность адресата компенсирует рациональность (наличие информационной власти) шантажиста, что соответствует категориальным особенностям ситуации шантажа в целом.

Вторым фактором эмоциональной напряженности является

стрессогенность шантажа, что отражается в коммуникативном поведении адресата, характеризуемом высокой степенью нервозности и беспокойства.

(25) Лизавета схватилась за обнимавшее безымянный палец колечко. В круговерти чрезвычайных происшествий она совсем забыла и о кольце, и о сделанном предложении, и о своем отказе, и о том, что затем пошла на попятную. Точнее, не совсем забыла, а вспоминала, но только на секунду, и потом забывала вновь.

Кольцо сидело прочно, снять его никак не удалось. Можно, конечно, попробовать с мылом, но тогда не получится быстрой и эффектной сцены под девизом «И кинула ему в лицо свое венчальное кольцо». Пришлось ограничиться словами:

— Это гнусный шантаж! (М. Баконина. Девять граммов пластита).

В данном примере адресат шантажа испытывает состояние стресса. Заметим, что стресс может быть двух видов: конструктивным (эвстресс) и деструктивным (дистресс) по отношению к действиям и поведению субъекта [Селье, 1982]. Дистресс приводит к невозможности контроля индивидом собственных действий и пространственно-временных отношений. Подобная бесконтрольность выражается в невозможности персонажа сконцентрироваться на предмете шантажа. Рассеянность внимания выражается автором через описание мнестических нарушений (*Точнее, не совсем забыла, а вспоминала, но только на секунду, и потом забывала вновь*).

Следует также обратить внимание на использование глаголов несовершенного вида ('вспоминала', 'забывала') с семантикой неоднократности, повтора действия. Стресс, как адаптивная реакция организма, включает несколько стадий, к которым относятся стадии тревоги, адаптации и истощения [Приводится по: Сушко, 1998]. Несовершенный вид глаголов, описывающих состояние адресата шантажа, позволяет охарактеризовать стадию истощения, когда по причине невозможности адаптации к ситуации отрицательное воздействие становится более опасным,

дезорганизует деятельность адресата.

Далее выделим основные способы и варианты дискурса реагирования, характерные для адресата шантажа.

Анализируя коммуникативное поведение жертвы в широком смысле этого слова, исследователи, осуществляющие комплексный анализ феномена жертвы, выделяют следующие практикуемые ею стратегии: избегание, соперничество, приспособление и сотрудничество [Малкина-Пых, 2006].

Психологи-виктимологи под избеганием понимают модель поведения, при которой человек старается уйти от обсуждения конфликтных вопросов и отложить принятие решения. Коммуникант не отстаивает собственные интересы, но при этом не учитывает и интересы других.

Стратегия соперничества подразумевает стремление человека добиться своего даже в ущерб интересам оппонента. Упорное отстаивание своей позиции обычно максимально результативно для решения краткосрочных конфликтов, но не для длительных отношений.

Приспособление, с позиции психологов, – это стратегия поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния. Результатом данной стратегии становятся отрицательные эмоции уступившей стороны, а в долгосрочной перспективе – невозможность конструктивных отношений со второй стороной.

Стратегия сотрудничества предполагает, что участник конфликта учитывает интересы всех сторон и стремится к удовлетворению не только собственных потребностей, но и интересов собеседника [Там же].

Для анализа дискурса реагирования на шантаж было проанализировано более 300 коммуникативных ситуаций, в которых вербализовано коммуникативное поведение жертвы шантажа. Нами было установлено, что наиболее частотным реагированием на шантаж является приспособление (65%), гораздо реже встречается стратегия соперничества (23%), также нами

были выявлены единичные случаи стратегии избегания (12%). Стратегия сотрудничества же не находит своего отражения применительно к коммуникативным ситуациям шантажа: в нашей выборке иллюстративного материала примеров стратегии сотрудничества не зафиксировано. Анализ коммуникативного поведения адресата показал, что вышеуказанным стратегиям соперничества, приспособления и избегания соответствуют определенные коммуникативные тактики.

Стратегия избегания в ситуации шантажа реализуется с помощью тактик коммуникативного саботажа, которые, в свою очередь, могут выражаться в уклончивом поведении в форме прямых и косвенных уходов от ответа, отказа от взаимодействия с оппонентом.

Рассматривая понятие коммуникативного саботажа с различных точек зрения, В.Ю. Андреева предлагает несколько дефиниций сути данного коммуникативного явления. С позиции теории речевого воздействия «коммуникативный саботаж – это прием суггестивного воздействия, при котором происходит игнорирование содержания реплики партнера и навязывание своей тематики разговора» [Андреева, 2009].

Коммуникативно-дискурсивный подход к коммуникативному саботажу позволяет автору соотносить его с понятием имплицитной речевой агрессии. Коммуникативный саботаж в рамках теории речевых актов может рассматриваться как косвенный речевой акт, имплицатурой которого является демонстрация нежелания обсуждать предложенную тему [Там же].

Т.М. Николаева под понятием «коммуникативный саботаж» понимает коммуникативные установки, направленные на срыв идеально прозрачного обмена информацией в беседе. Автор выделяет четыре вида саботажа: 1) установка на навязывание коммуниканту своего мнения в обсуждаемой ситуации; 2) нежелание дать ожидаемый ответ на вопрос; 3) уйти от ремо-предикативного аспекта беседы, т.е. от обмена новой характеризующей

информацией, информацией мысли, а не факта; 4) желание задеть, обидеть собеседника [Николаева, 2003, с. 268].

Следует отметить, что основой коммуникативного саботажа является скрытое противодействие, внутреннее сопротивление адресата, которое в итоге заключается в нарушении принципа кооперации и часто приводит к предконфликтной ситуации. Коммуникативный саботаж по своей сути является выражением скрытого, но не явного противодействия. В коммуникации саботаж может реализовываться посредством тактики уклонения (уход от ответа, смена темы, повторы и переспросы, обобщения, переносы ответа на другой срок), тактики игнорирования (молчание, отсылка к ранее сообщенным сведениям) или тактики открытого негативного реагирования (критика, оскорбление, отрицание) [Андреева, 2014; Головащ, 2008].

Поскольку, как утверждает В.Ю. Андреева, феномен саботажа не имеет жестко закрепленного содержания [Андреева, 2009], его понимание может отличаться в различных научных контекстах. Важным для понимания коммуникативного саботажа нам представляется тот факт, что он может выражаться в уклонении от темы обсуждения и контроле над темой (навязывании собеседнику своей позиции и темы разговора), а с точки зрения стратегического подхода к общению наиболее близкими коммуникативному саботажу являются ухода от ответа, смены темы [Там же].

В настоящем исследовании, таким образом, коммуникативный саботаж понимается как тактика, направленная на игнорирование реплики собеседника с целью уклонения от общения. Жертва шантажа использует коммуникативный саботаж как средство нейтрализации шантажа и избегания конфликтной ситуации.

Стратегия соперничества в ситуации шантажа находит свое выражение в тактиках:

а) речевой агрессии и коммуникативной провокации, когда сама жертва

каузирует негативные для нее последствия;

б) коммуникативного блефа.

Эталонным является представление о коммуникативной ситуации шантажа, в котором позиция шантажиста – подчиняющая, а позиция жертвы – подчиняемая. Но в данном случае соперничество жертвы в итоге приводит к тому, что эффект результативности, достаточности, качества шантажа не достигается. То есть эталонный вариант ситуации шантажа в коммуникации не реализуются.

По словам Т.А. Воронцовой, «с позиций диалогического взаимодействия, речевая агрессия – установка на антидиалог» [Воронцова, 2006, с. 39], другими словами, жертва шантажа оказывает сопротивление шантажисту, в некооперативной форме перехватывает инициативу, как бы соперничая с ним в деструктивном поведении.

Что касается тактики коммуникативного блефа, то он позволяет адресату шантажа создать перевес в свою сторону. В самом общем виде можно рассматривать блеф как стратегию введения в заблуждение с помощью маскировки своего истинного эмоционального состояния.

Приспособление по сути своей представляет собой согласие с требованиями шантажиста, что зачастую проявляется с помощью средств репрезентации коммуникативной митигативности. В данной ситуации подобная кооперативность или адаптивность является деструктивной, что соответствует амбивалентной природе коммуникации в целом. Жертва, подчиняясь шантажисту, иллюзорно видит в этом единственную для себя возможность избежать нежелательных последствий, то есть сменить агрессивное отношение к себе со стороны шантажиста на эмоционально менее активное. В действительности, даже если жертве удастся избежать прямой агрессии со стороны шантажиста, она останется объектом агрессии в форме аутоагрессии. Другими словами, в результате принятия адресатом условий шантажиста происходит перенос внешней агрессии шантажиста в

адрес жертвы на внутреннюю агрессию жертвы к самой себе.

Выявленный выше (см. параграф 3.3 настоящей главы) и представленный случай аутоагрессии представляет собой явление коммуникативной реверсии (от лат. *reversio* – *возвращение*) [см. подробнее в: Кислякова, 2015], при которой позиции шантажиста и адресата шантажа являются подвижными, а план выражения менасивных стратегий или стратегий подчинения не всегда соответствует плану содержания. Подобное явление не противоречит как специфике конфликтной, так и стрессовой ситуаций, активизирующих внутренние скрытые ресурсы адресата шантажа. Несмотря на превалирующую пассивность, сдержанность и адаптивность к условиям, выдвигаемым шантажистом, адресат в зависимости от личностных качеств и/или опыта взаимодействия с шантажистом способен проявлять сравнительно большую активность, инициативность и настойчивость.

Проиллюстрируем сказанное на примерах.

Как уже упоминалось, наиболее частотным способом эмоционального реагирования адресата шантажа, согласно нашему исследованию, является такая особенность его поведения, как подчиненность (приспособление).

(26) — *Я ему скажу, что я у вас работал. Я все письма наизусть помню, – сказал мальчик.*

— *Нет, нет, обожди, я сам все сделаю. Завтра с утра пойду на почту.*

— *Хорошо, мистер Сноупс. – Он снова без всякого удовольствия съел конфету и пошел к двери. – Я эти письма все до одного запомнил. Бьюсь об заклад, что могу сесть и снова все написать. Об заклад бьюсь, что могу. Скажите, пожалуйста, мистер Сноупс, кто такой Хэл Вагнер? Он в Джефферсоне живет?*

— *Нет, нет, ты его не знаешь. Он почти никогда не бывает в городе. Потому-то я его дела и веду. А ружьем я займусь, обязательно займусь.*

В дверях мальчик помедлил.

— *Такие ружья в скобяной лавке Уотса продаются. Очень хорошие.*

Мне очень хочется такое ружье. Очень хочется, сэр.

— *Да, да, – повторил Сноупс, – наше будет здесь завтра. Подожди немножко, я уж позабочусь, чтобы ты его получил* (У. Фолкнер. Сарторис).

Так, в романе У. Фолкнера «Сарторис» мальчик, зная некоторые тайны Сноупса, шантажом заставляет последнего купить ружье. Важно, что взрослый, а значит, традиционно более высокий в социальной иерархии человек, в данной ситуации оказывается в полностью зависимом положении. В коммуникативном поведении это отражается в виде косвенных речевых актов просьбы (*Нет, нет, обожди. Подожди немножко*) и обещания (*я сам все сделаю. А ружьем я займусь, обязательно займусь, я уж позабочусь, чтобы ты его получил*). Частотные повторы в речи Сноупса также свидетельствуют о его эмоционально напряженном состоянии, вызванном дискомфортной позицией зависимого (*Нет, нет, я займусь, обязательно займусь*). Ответному поведению адресата характерно согласование (обещание выполнить менасивное действие) и подчинение.

Адресат в большинстве случаев играет субординантную роль в коммуникативной ситуации шантажа. Исключением может быть ситуативное проявление адресатом коммуникативной активности.

Одним из вариантов поведения адресата шантажа, выбирающего стратегию приспособления, следует рассматривать митигативность – то есть иллюкутивное смягчение, служащее для оптимизации речевого контакта [Тахтарова, 2008]. Адресат заинтересован в позитивизации эмоциональной тональности общения, поскольку угрозы шантажиста воспринимаются как реальные. Реализация же жертвой тактик смягчения коммуникативного напряжения позволяет не развивать далее деструктивный стиль общения. В то же время, митигативность, как проявляемая коммуникативная уступчивость, формально расценивается адресатом шантажа как способ конструктивного разрешения конфликта, хотя фактически при этом деструктивное развитие коммуникации только поддерживается и

усугубляется. Адресат, соглашаясь выполнить категоричные условия, лишает себя альтернативы, соответственно, автоматически гарантирует успешность реализации шантажа.

Пассивность выражается в использовании субъектом речевых актов согласия, обещания, клятвы, заверения.

Так, достаточно ярко эта черта проявляется в эпизоде романа Р. Сабатини «Одиссея капитана Блада». Пират, капитан Блад, привязал пленного испанского кабальеро дона Диего де Эспиноса к жерлу пушки и обещает выстрелить из нее, если сын последнего не убедит испанскую армию, что на корабле все в порядке:

(27) – Ты должен ясно представить себе одно: на первый же выстрел с «Энкарнасиона» ответит вот эта пушка. Надеюсь, ты понял меня?

Дрожащий от страха Эспиноса-младший взглянул в беспощадные глаза Блада, и его оливковое лицо посерело.

– Понял ли я? – запинаясь, пробормотал юноша. – Но что я должен понять? Если есть возможность избежать боя и я могу помочь вам, скажите мне об этом.

– <...> Если я вернусь живым и если ничто не помешает нам беспрепятственно отплыть отсюда, дон Диего останется жить, так же как и все вы. Но если случится какая-либо неприятность, то бой с нашей стороны, как я уже сказал, начнётся выстрелом вот из этой пушки, и твой отец станет первой жертвой схватки. <...>

– Ну, хватит! – сказал Блад. – Теперь тебе всё понятно. Что ты скажешь?

Дон Эстебан провёл языком по сухим губам и дрожащей рукой вытер пот, выступивший у него на лбу. Он в отчаянии взглянул на отца, словно умоляя его сказать что-нибудь, но дон Диего продолжал молчать. Юноша всхлипнул, и из его горла вырвался звук, похожий на рыдание.

– Я... согласен, – ответил он наконец и повернулся к испанцам. – И

вы... вы тоже согласны! – с волнением и настойчивостью произнёс он. – *Ради дона Диего, ради меня, ради всех нас. Если вы не согласитесь, то с нами расправятся без всякой пощады* (Р. Сабатини. Одиссея капитана Блада).

В данном примере мы обнаруживаем не только маркеры эмоционально подавленного состояния адресата шантажа (*дрожащий от страха, запинаясь, пробормотал, дрожащей рукой вытер пот, всхлипнул, звук, похожий на рыдание*), но и вербализованное выражение покорности. Об этом свидетельствует репрезентативный речевой акт согласия (*Я... согласен*), при этом адресат принимает решение не только за себя самого, но и за своих подчиненных (*И вы... вы тоже согласны!*) и косвенный речевой акт мольбы (*Ради дона Диего, ради меня, ради всех нас*).

На втором месте по частотности использования находится стратегия соперничества, реализуемая адресатом шантажа с помощью тактик речевой агрессии и коммуникативного блефа.

Речевая агрессия как конфликтогенное речевое поведение, в основе которого лежит установка на субъектно-объектный тип общения и негативизирующее воздействие на адресата [Воронцова, 2006], подразумевает активный вид противодействия шантажисту, ответные угрозы, в том числе и физической расправы, например, в нижеследующей коммуникативной ситуации:

(28) – *Третьекурсникам в Хог... то есть в моей школе разрешено посещать одну деревню, – произнёс Гарри.*

– *А я при чём? – зашипел дядя, снимая с крючка ключи от машины.*

– *Но надо ваше разрешение.*

– *С какой стати, интересно? – хмыкнул дядя Вернон.*

– *Понимаете, – осторожно начал Гарри, – мне ведь нелегко будет притворяться, что я учусь в школе святого...*

– *В школе для трудных, с криминальными наклонностями подростков*

имени святого Брутуса, – закончил за него дядя Вернон.

Кажется, дядя занервничал, подумал Гарри.

– Правильно. – Он спокойно смотрел на багровое лицо дяди и продолжал: – Но это трудно запомнить. И чтобы тётушка Мардж поверила, придётся постараться, а то вдруг я скажу чего не так?

– Тогда я из твоей башки выбью всю дурь!!! – Сжав кулак, дядя двинулся на Гарри.... (Дж. Роулинг. Гарри Поттер и узник Азкабана).

Реакция адресата шантажа явно агрессивна как в вербальном воплощении, так и с точки зрения невербальных кодов. Использование сниженной разговорной лексики (*башка, дурь*), угроза физической расправы (*выбью*), эмоциональная тональность общения, обозначенная восклицательным предложением, в сочетании с откровенно угрожающей жестикуляцией (*сжав кулак*) и проксемическими характеристиками (*двинулся*) свидетельствует о выборе адресатом в качестве реакции на шантаж активной стратегии речевой агрессии. Жертва выбирает для себя тактику ответного нападения в качестве защиты от шантажа.

Стратегия соперничества соотносится также с явлением коммуникативного блефа. Согласно результатам статистической обработки проанализированного материала, тактика блефа используется адресатом шантажа в 8% случаев. Подобная форма коммуникативной реакции часто используется для самозащиты и основывается на создании благоприятного впечатления о себе, представлении фактов в выигрышном для дающего отпор свете.

(29) Он все объяснит при встрече, главное – не делать резких движений, если я его действительно люблю. То есть он шантажировал меня моим хорошим к нему отношением! Во мне все вскипело, и я сказала, что лишнее движение уже сделано, я лечу в Москву (А. Слаповский. 100 лет спустя. Письма нерожденному сыну // «Волга», 2009. НКРЯ).

Успешность блефа объясняется всегда внезапным, неожиданным

использованием данной тактики, что позволяет резко перехватить инициативу и сменить коммуникативного лидера [Барышников, 2013].

Так, в следующем примере шантажист принуждает адресата к помощи, угрожая рассказать о нарушении закона.

(30) – *Уклонение от уплаты налогов в особо крупных размерах карается пятью годами тюрьмы*

– *Если тебе на слово поверит суд (м/ф Зверополис).*

Тактика блефа в более эмоциональном ее варианте представлена в следующем примере:

(31) *«Швырнет трубку», – подумал он, но Нина вдруг, после небольшой паузы, очень спокойно добавила: – А это уже шантаж. Вот вы меня сейчас шантажируете. – Опять пауза. – Ай, ну стреляйтесь, пожалуйста! Что – мне будет плохо? Нет, мне плохо не будет. И спокойной ночи, я хочу спать!* (Ю. Домбровский. Рождение мыши. НКРЯ).

Реакция адресата же не соответствует ожиданиям шантажиста. Страх не выражен эксплицитно, напротив, он искусственно подавляется. Выражение недоверия, осознанно пренебрежительное отношение к угрозе, ее обесценивание, является одной из типовых моделей коммуникативного блефа. Соответственно, реактивное поведение адресата характеризуется рассогласованием и сопротивлением (создается иллюзия, что цель шантажиста не достигнута).

Эксплицитно выраженная эмоциональность при этом иногда является даже преувеличенной и может быть соотнесена с конфликтностью и импульсивностью. Эмоционально возбужденная жертва может провоцировать конфликт, прибегать, в свою очередь, к речевым актам угрозы, обещания, клятвы.

Используя данную коммуникативную тактику, адресат ведет себя импульсивно, намеренно провоцирует шантажиста реализовать планируемое им действие. Встречное активно агрессивное коммуникативное поведение

адресанта (реакция на реакцию) может приводить к интенсификации конфликта, в чем не заинтересована ни одна из сторон.

Стратегия избегания располагается на третьем месте по частотности использования жертвой шантажа.

Обратимся к примеру, иллюстрирующему стратегию избегания. В художественном фильме «Шерлок» («Sherlock» – британский телесериал компании Hartswood Films, снятый для BBC Wales) Магнуссен пытается повлиять на ход расследования, которое ведет леди Смолвуд.

(32) Магнуссен: *В 1982 году ваш муж вел переписку с Хелен Кэтрин Дрисколл /*

Леди Смолвуд: *Это было до нашего знакомства /*

Магнуссен: *Их письма были весьма живыми / чтобы не сказать игривыми / Сейчас эти письма у меня /*

Леди Смолвуд: *Вы не могли бы убрать руку /*

Магнуссен: *Как бы я хотел / моя дорогая / познать прикосновение твоего тела /*

Леди Смолвуд: *Я знаю / что было в тех письмах /*

Магнуссен: *Ей было 15 /*

Леди Смолвуд: *На вид ей было больше /*

Магнуссен: *И выглядела она аппетитно / Фотографии тоже у нас / те / что она ему присылала / Ням-ням /*

Леди Смолвуд: *Муж не подозревал / что ей 15 / девушка скрывала свой возраст / Узнав правду / он прекратил переписку / Таковы факты (к/ф Шерлок. Его прощальный обет).*

В представленном примере адресат шантажа нарушает принятую субординантную модель поведения, для чего использует не только эмоциональные, но и рациональные аргументы. Леди Смолвуд пытается отстраниться от ситуации и вынести себя за рамки обсуждаемого вопроса (*Это было до нашего знакомства*), приводит контраргументы (*На вид ей*

было больше), сменить тему (*Вы не могли бы убрать руку*). Последняя фраза примечательна как выстраиванием физических границ и обозначением допустимой пространственной близости оппонента, так и заложенной в основу данного речевого хода тактики коммуникативного саботажа, что проявляется в форме смены темы.

(33) *Он прошептал зловещим голосом: «Или ты будешь моя, или я тебя убью!» <...> Я улыбнулась на пороге: «До завтра...»* (Л. Лопато. Волшебное зеркало воспоминаний).

В данной ситуации адресат достаточно категорично уходит от ответа, меняет тему и, более того, прерывает коммуникацию физическим уходом. Соответственно, шантажист не получает ожидаемой реакции, что потенциально может привести как к обострению конфликта, так и к признанию адресантом нецелесообразности выбора шантажа как средства воздействия.

Подчеркнем, что коммуникативный саботаж демонстрирует некооперативное коммуникативное поведение, предполагающее эксплицитно выраженное игнорирование партнера по коммуникации вследствие имеющегося внутреннего несогласия, противодействия, выраженного в речевой коммуникации имплицитно (скрыто) [Андреева, 2014, с. 4].

Резюмируем сказанное.

Коммуникативное поведение адресата шантажа в самом общем виде предстает как активное, реализуемое с помощью стратегии соперничества, или как пассивное, представленное в рамках одной из двух стратегий: приспособления или избегания. Стратегия соперничества становится возможной благодаря использованию тактик речевой агрессии или тактики коммуникативного блефа. Тактика коммуникативного саботажа «работает» на стратегию, способствующую избежать открытой конфронтации с шантажистом. Тактики согласия и митигативные средства коммуникации, позволяют жертве шантажа реализовать стратегию приспособления.

Представим обнаруженные нами и описанные выше варианты коммуникативного поведения адресата шантажа в виде схемы.

Схема № 2.



Подводя, таким образом, итоги рассмотрения позиции жертвы шантажа, отметим, что описание коммуникативного поведения адресата становится возможным благодаря коммуникативной категории эмоциональности, коммуникативным стратегиям и тактикам.

ВЫВОДЫ ПО III ГЛАВЕ

В данной части исследования перед нами стояла задача описать феномен шантажа, реализуемого в повседневной коммуникации, с учетом речежанрового подхода. Результатом проведенной работы стали следующие выводы:

1. Шантаж может быть проанализирован как речевой жанр с помощью четко дифференцируемых «паспортных» признаков: коммуникативная цель; концепция автора; концепция адресата; событийное содержание; фактор коммуникативного прошлого и фактор коммуникативного будущего, которые позволяют выделить данное коммуникативное явление на фоне близкородственных феноменов и представить инвариантный портрет шантажа, учитывающий разнообразные проявления шантажа.

2. Шантаж представляет собой императивный речевой жанр, так как коммуникативная цель феномена заключается в получении шантажистом выгоды – материальной либо психологической.

3. В бытовом дискурсе шантаж предполагает наличие коммуникативного прошлого, т.е. определенных событий (речевых либо деятельностных) в прошлом, которые становятся стимулом для шантажа в настоящем, что также подразумевает наличие определенной степени знакомства между коммуникативными участниками.

4. Смысловой событийной доминантой речевого жанра шантажа является субжанр угрозы. Для исследуемого феномена наиболее частотными вариантами угрозы являются: угроза разглашения определенной секретной информации (компромата), угроза причинения материального или физического вреда адресату, угроза причинения вреда адресантом самому себе.

5. Описание особенностей коммуникативного поведения шантажиста становится возможным благодаря таким признакам, как уровень эмоциональности, степень директивности и критичности по отношению к адресату, импозитивности. Шантажист как коммуникативная личность проявляет себя в двух ипостасях: шантажист-диктатор и шантажист-манипулятор. Дифференциация выделенных типов шантажиста осуществляется на основании выбора тактик прямого / непрямого

воздействия (наличие / отсутствие категоричных требований, ультиматумов и приказов), средств выражения вежливости, речевых актов агрессии, использования инвектив и т.д.

б. Коммуникативное поведение адресата шантажа является респонсивным и варьируется в зависимости от выбранной стратегии поведения. Адресат шантажа в своем коммуникативном поведении прибегает к одной из трех стратегий: соперничества, избегания или приспособления. Стратегия соперничества представляет собой активный тип коммуникативного поведения и реализуется посредством тактик речевой агрессии и тактик коммуникативного блефа. Стратегия избегания, реализуемая за счет тактик коммуникативного саботажа, а также стратегия приспособления, включающая в себя митигативные тактики и тактики коммуникативного согласия, являются пассивным типом коммуникативного поведения адресата шантажа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем исследовании ставилась цель проанализировать шантаж как деструктивный феномен межличностной коммуникации и выявить особенности его реализации в повседневном бытовом общении.

В первой главе решалась задача поиска возможных научных подходов к изучению феномена шантажа и моделирования собственной исследовательской позиции, методики изучения интересующего нас явления.

Установлено, что с позиции тактико-стратегического подхода (в рамках аргументативного дискурса) шантаж предстает как один из вариантов эмоционально-оценочной стратегии воздействия, в результате реализации которой объект вынужден выбирать между двумя негативными сценариями: между воплощением угрозы или подчинением шантажисту. Одновременно реализуется и стратегия давления адресанта на адресата, что обуславливает возникновение конфликтной ситуации, в которой доминирующую роль играет адресант.

Прагмалингвистический подход к исследованию шантажа позволил установить, что шантаж обладает признаками речевого жанра, который может быть описан при помощи паспорта речевого жанра. Шантаж как речевой жанр идентифицируется благодаря обязательному компоненту – угрозе, выступающей в роли субжанра. Шантаж и угроза находятся в родовидовых (гипонимо-гиперонимических) отношениях. При этом установлено, что шантаж в облигаторном порядке включает в себя угрозу, но не всякая угроза является шантажом.

Прагмалингвистический подход к анализу шантажа в исследовании детализируется благодаря его рассмотрению с позиции коммуникативной категории власти. Поскольку в основе шантажа лежит угроза, сделан вывод, что шантаж является одним из вариантов проявления коммуникативной власти. Шантажист, независимо от статусно-ролевых отношений с партнером

по коммуникации, присваивает себе право распоряжаться его коммуникативными действиями: навязывать определенный тип коммуникативного поведения, принуждая его к определенным действиям. Адресант, оказывая речевое воздействие и выбирая выгодный для себя вариант развития коммуникации, прибегает к использованию соответствующих вербальных и невербальных средств выражения коммуникативной власти. Дискурсивными маркерами власти в коммуникативной ситуации шантажа выступают директивные, агрессивные, инвективные речевые акты (угроза, приказ, запрет, оскорбление и др.).

Неизменное использование угрозы, негативное воздействие на эмоциональную сферу адресата (запугивание), позволили квалифицировать шантаж как феномен неэкологичной коммуникации. Однозначно негативная эмоциональная интенция адресанта выступает мотивационной основой деструктивного поведения шантажиста.

Задачи проанализировать сферы актуализации изучаемого феномена, а также определить содержательный минимум понятия «шантаж», характерный для наивно-бытовой картины мира, и описать дифференциальные признаки шантажа, реализуемого в ситуациях повседневной коммуникации, решались во второй главе исследования.

В результате решения данных задач установлено, что шантаж, возникнув изначально в юридической сфере, сегодня является распространенным феноменом повседневной межличностной коммуникации.

Шантаж не перешел из одной сферы в другую, а расширил свой ареал обитания и в настоящее время регулярно встречается в политической, экономической и массмедийной сферах, при этом существенным является тот факт, что массмедийный дискурс опосредует различные сферы актуализации данного явления.

Постепенно переходя из сферы узко юридического употребления, данное понятие расширяет свой объем и соотносится с бытовой сферой

коммуникации. Первоначально включая в себя лишь два основных признака: конкретное требование и наличие угрозы, понятие «шантаж» проходит по пути детерминологизации и укореняется в сознании носителей русского языка как феномен, ассоциируемый с повседневной межличностной коммуникацией. Проведенное экспериментальное исследование позволило сделать вывод, что в настоящее время в русскоязычном наивно-бытовом сознании шантаж предстает как разновидность (манипулятивного) психоэмоционального воздействия, направленного на адресата с целью получения личной выгоды (материальной или психологической) с помощью угрозы.

Третья глава была посвящена описанию шантажа как речевого жанра, реализуемого в повседневной межличностной коммуникации. Для решения поставленных в этой части исследования задач были проанализированы: а) событийное содержание феномена шантажа; б) коммуникативное поведение участников ситуаций шантажа – адресанта и адресата.

В результате описания шантажа как речевого жанра позволило выделить достаточно четко дифференцируемые признаки и смоделировать инвариантное представление о шантаже, разграничить данное явление и близкородственные.

Анализ коммуникативных ситуаций шантажа привел к следующим выводам.

Во-первых, коммуникативная цель шантажа всегда четко декодируется получателем, имеет вербальное воплощение и заключается в достижении личной выгоды адресантом (материальной или психологической).

Во-вторых, в повседневно-бытовом дискурсе обязательным для возникновения шантажа является наличие некоего коммуникативное прошлого, то есть некоторых событий, ранее имевших место и выступающих в роли своеобразного стимула для шантажа. Обнаруживается наличие той

или иной степени знакомства адресанта шантажа с адресатом, хотя в ряде случаев допустимо знакомство заочное и одностороннее.

Субжанр угрозы, всегда присутствуя в жанре шантажа, представляет собой событийное содержание данного феномена. Актуальными для шантажа выступают следующие виды угрозы: разглашение компромата, обещание нанести материальный или физический вред адресату или его близким, обещание шантажиста причинить вред самому себе.

Анализ коммуникативного поведения адресанта и адресата шантажа позволил выделить основные модели поведения участников данной коммуникативной ситуации.

Шантажист как деструктивная коммуникативная личность может проявлять себя в двух основных ипостасях: шантажист-диктатор и шантажист-манипулятор. Первых тип (шантажист-диктатор) выбирает для достижения собственной цели преимущественно прямые тактики воздействия (прямые угрозы, ультиматумы, требования), категоричен и директивен по отношению к адресату, демонстрирует достаточно высокий уровень эмоциональности, в его коммуникативном поведении обнаруживаются инвективы, использование оскорблений и сниженной лексики. Шантажист-манипулятор, напротив, предстает перед адресатом или наблюдателями шантажа подчеркнуто вежливой коммуникативной личностью, и добивается желаемого посредством косвенных тактик воздействия, в частности, искажения информации, отождествления адресата с негативно оцениваемой социальной группой, программирующей номинации, бездоказательного утверждения и т.д.

Коммуникативное поведение адресата шантажа является реактивным и обусловлено выбранной стратегией поведения. Адресат шантажа в своем коммуникативном поведении использует одну из трех стратегий: соперничество, избегание или приспособление. При этом, как показал анализ иллюстративного материала, наиболее частотным способом реагирования

является стратегия приспособления, значительно реже встречается стратегия соперничества, стратегия избегания представлена единичными примерами. Стратегия соперничества является активным типом коммуникативного поведения и реализуется посредством тактик речевой агрессии и тактик коммуникативного блефа. Стратегия избегания, реализуемая за счет тактик коммуникативного саботажа, а также стратегия приспособления, включающая в себя митигативные тактики и тактики коммуникативного согласия, являются пассивным типом коммуникативного поведения адресата шантажа.

В настоящей работе шантаж рассмотрен как феномен деструктивной коммуникации и выявлены особенности его реализации в межличностном бытовом общении. Проведенное исследование позволяет дополнить дискурсивную парадигму исследований, в частности, посвященных деструктивной коммуникации, а также внести вклад в теорию речевых жанров.

В качестве возможной перспективы дальнейшего изучения явления шантажа можно указать на сравнительно-сопоставительные исследования, выявления универсальных и национально-специфических особенностей анализируемого феномена.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 150 с.
2. Андреева В.Ю. Коммуникативный саботаж в ряду смежных речевых явлений (сопоставление с конфликтом, речевой агрессией, коммуникативным давлением) // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=12218> (дата обращения: 11.07.2017).
3. Андреева В.Ю. Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Курск, 2009. – 24 с.
4. Апресян Ю.Д. Ответы на вопросы после доклада на ученом совете ИРЯ РАН // Фонотека ИРЯ им. В.В. Виноградова РАН. – 2001. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ruscorpora.ru/search-main.html> (дата обращения: 15.05.2017).
5. Арский А.А. Семантические категории угрозы и предостережения и их вербальная реализация в современном немецком языке: тактико-ситуативный подход: дис ... канд. филол. наук: – Иркутск, 1998. – 180 с.
6. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1990. – С. 136–137.
7. Арутюнова Н.Д. Прагматика // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1990. – С. 412–413.
8. Асмус В.Ф. Учение логики о доказательстве и опровержении. – М.: Госполитиздат, 1954. – 88 с.

9. Багдасарян Т.О. Тональность как компонент модели речевого жанра (на материале речевого жанра «угроза») // Жанры речи. – 2002. – № 3. – С. 240–245.
10. Барышников Н.В. Стратегии равностатусной межкультурной коммуникации // Вестник МГИМО. – 2013. – № 6 (33). – С. 90–94.
11. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров: собр. соч. – М.: Русские словари, 1996. – Т.5: Работы 1940–1960 гг. – С. 159–206.
12. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1986. – 445 с.
13. Безуглая Л.Р. Неискренние речевые акты и неискренние речевые жанры // Жанры речи. – 2015. – № 1 (11). – С. 30–37.
14. Берков В.Ф. Логика. Задачи и упражнения: практикум– 3-е изд., стереотип. – Минск: ТетраСистемс, 2002. – 230 с.
15. Богин Г.И. Модель языковой личности в ее отношении к разновидностям текстов: автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Л., 1984. – 31 с.
16. Бодуэн де Куртенэ И.А. Избранные труды по общему языкознанию. – М.: Изд-во Академии наук СССР, 1963. – 391 с.
17. Братченко С.Л. Экзистенциальная психология глубинного общения: уроки Джеймса Бьюдженталя. – М.: Смысл, 2001. – 197 с.
18. Бринев К.И. Справочник по судебной лингвистической экспертизе. – М.: URSS, 2012. – 200 с.
19. Брутян Г.А. Очерк теории аргументации. – Ереван: Изд-во АН Армении, 1992. – 299 с.
20. Быстров В.В. Функционально-семантический анализ менасивных диалогических реплик: дис. ... канд. филол. наук. – Тверь, 2001. – 117 с.
21. Валгина Н.С. Знаки препинания как средство выражения смысла в тексте // Филологические науки. – 2004. – № 1. – С. 16–26.

22. Ван Дейк Т.А. К определению дискурса. – 1998. [Электронный ресурс]. URL: <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/vandijk2.htm> (дата обращения: 05.09.2016).
23. Ван Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация – Благовещенск: БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. – 308 с.
24. Вардзелашвили Ж. Семантизация знака. Многозначие как символика молчания // Славистика в Грузии. –2009. – Вып. 10. – С. 149.
25. Васильев Л.Г. Аргументация и ее понимание: логико-лингвистический подход: монография. – Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2014. – 331 с.
26. Вежбицка А. Речевые жанры (в свете теории элементарных смысловых единиц) // Антология речевых жанров: повседневная коммуникация: моногр. изд. / под общ. ред. К. Ф. Седова. – М.: Лабиринт, 2007. – С. 68–80.
27. Вежбицкая А. Семантические универсалии и описание языков. – М.: Языки русской культуры, 1999. – 780 с.
28. Вендлер З. Иллокутивное самоубийство // Новое в зарубежной лингвистике. – М: Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 228–250.
29. Веселов Е.Г. Физическое или психическое принуждение – [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
30. Викторов В.Ю. Политология: учебное пособие. – М.–Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 283 с.
31. Виноградов В.В. Избранные труды: О языке художественной прозы. – М.: Наука, 1980. – 360 с.
32. Возовиков О.И. Реализация властных устремлений личности в политике: дис. ... канд. полит. наук. – М., 2006. – 145 с.
33. Волкова Я.А. Деструктивное общение в когнитивно-дискурсивном аспекте: дис. ... докт. филол. наук. – Волгоград, 2014. – 430 с.

34. Волкова Я.А. Деструктивность как характеристика неэкологичного межличностного общения // Эмотивная лингвоэкология в современном коммуникативном пространстве: коллективная монография / науч. ред. проф. В.И. Шаховский. – Волгоград: Перемена, 2013 – С. 323–337.
35. Волкова Я.А., Панченко Н.Н. Типология деструктивных коммуникативных личностей // Известия ВГПУ. – 2016. – № 2 (106). – С. 110–116.
36. Воркачев С.Г. Лингвокультурология, языковая личность, концепт: становление антропоцентрической парадигмы в языкознании // Филологические науки. – 2001. – № 1. – С. 64–72.
37. Воронцова Т.А. Речевая агрессия: коммуникативно-дискурсивный подход: дис. ... докт.филол. наук. – Челябинск, 2006. – 306 с.
38. Гайда С. Жанры разговорных высказываний // Жанры речи. – 1999. – № 2 – С. 103–112.
39. Ганченко О.И. Уголовная ответственность за шантаж: теоретические и прикладные аспекты: дис... канд. юрид. наук. – Краснодар, 2013. – 172 с.
40. Гертель Е.В. Виды психического насилия // Научный вестник Омской академии МВД России. –2012. –№ 3 (46). – С. 16–20.
41. Голев Н.Д. На грани нарушения презумпции невиновности (на материале медийных номинаций лиц, подозреваемых или обвиняемых в преступлениях) // Юрислингвистика. – 2015. – № 4. – С. 33–43.
42. Гловинская М.Я. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. – М.: Наука, 1993. – С. 158–215.
43. Головаш Л.Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа: дис... канд. филол. наук. – Кемерово, 2008. – 177 с.

44. Гольдин В.Е. Имена речевых событий, поступков и жанров русской речи // Жанры речи. – Саратов, 1997. – С. 23–34.
45. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М.: Наука, 1980. – 104 с.
46. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты: монография. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 288 с.
47. Гринева М.С., Васильев Л.Г. Опровержение иррациональных убеждений как основная аргументативная стратегия терапевтического диалога // Вестник Удмуртского университета. Серия История и филология. – 2017. – Т. 27. – № 6. – С. 848–855.
48. Грачев Г.В. Информационные технологии политической борьбы в российских условиях // Полис. – 2000. – № 3. – С. 151–156.
49. Денисюк Е.В. Феномен манипуляции: речедеятельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: тез. докл. и сообщ. Всерос. науч.-метод. конф. / под ред. И.Т. Вепревой – Екатеринбург: Изд-во УРГУ, 2000. – С. 66–68.
50. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры: монография. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2000. – 248 с.
51. Дементьев В.В., Седов К.Ф. Социопрагматический аспект теории речевых жанров: учеб. пособие. – Саратов: Изд-во Саратовского педагогического института, 1998. – 107 с.
52. Дементьев В.В. Фатические и информативные коммуникативные замыслы и коммуникативные интенции: проблемы коммуникативной компетенции и типология речевых жанров // Жанры речи. – 1997. – С. 34–44.
53. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, 1997. – 344 с.

54. Дубровская О.Н. Речевые жанры, речевые события и новые средства коммуникации // Жанры речи. – 2007. – № 5. Жанр и культура. – С. 360–370.
55. Ерофеева Е.В. Прямые и косвенные способы выражения речевого акта угрозы во французском языке // Филологические науки. – 1997. – № 1. – С. 66–74.
56. Жданухин Д.Ю. Уголовно-правовая характеристика шантажа: дис. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2005. – 146 с.
57. Жучков Д.О. Речевой акт угрозы как объект прагмалингвистического анализа: дис. ... канд. филол. наук – Воронеж, 2010. – 181 с.
58. Зайкина С.В. Эмоциональный концепт «страх» в английской и русской лингвокультурах (сопоставительный аспект): автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Волгоград, 2004. – 24 с.
59. Иванова Т.В. Лексико-грамматические маркеры речеповеденческой ситуации «шантаж» // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: материалы конференции молодых ученых (Иркутск, 1–4 марта 2011 г.). – Иркутск: ИГЛУ, 2011. – С. 72–74.
60. Иванова Т.В. Прагматическая составляющая знака-ситуации blackmail // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. – 2013а. – № 4 (25). – С. 250–256.
61. Иванова Т.В. Прямой и непрямой шантаж: пространство сопряжения // MagisterDixit. – 2013б. – № 4. – С. 31–36.
62. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – 5-е изд. – М.: URSS: ЛКИ, 2008. – 284 с.
63. Кара-Мурза Е.С. Лингвоконфликтология как направление в духе экологии языка // Экология языка и коммуникативная практика. – 2014 – № 2. – С. 55–68.

64. Карасик В.И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 5–20.
65. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
66. Карасик В.И. Языковые ключи. – Волгоград: Парадигма, 2007. – 520 с.
67. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Наука, 1987. – 261 с.
68. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: учеб. пособие. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2013. – 87 с.
69. Кислякова Е.Ю. Реверсия модуса экологичности чужого (на материале романа Дафны дю Морье «Козел отпущения» // Экология языка и коммуникативная практика. –2015. – № 1. – С. 34–45.
70. Кириллова Н.Н. Коммуникативные стратегии и тактики с позиции нравственных категорий // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. –2012. – № 1. – С. 26–33.
71. Клюев Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция): учеб. пособие. – М.: Приор, 1999. – 272 с.
72. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. – М.: Рипол Классик, 2002. – 320 с.
73. Кожокаръ И.И. Политический шантаж в системе технологий власти: дис. ... канд. полит. наук – Москва, 2004. – 133 с.
74. Кони А.Ф. Избранные произведения. Статьи и заметки. Судебные речи. Воспоминания / сост. А.Б. Амелин. – М.: Госюриздат, 1956. – 888 с.
75. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учеб. пособие. – 5-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2014. – 176 с.

76. Кошеварова Ю.А. Коммуникативно-прагматический анализ аргументативного дискурса (на материале художественных произведений английских и американских писателей XX века): дис. ... канд. филол. наук. – Уфа, 2006. – 182 с.

77. Кузьмина Н.А. Дело о шантаже и идентификации личности шантажиста // Юрислингвистика-8: Русский язык и современное российское право: межвуз. сб. науч. статей / под ред. Н.Д. Голева. – Кемерово, Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2007. – С. 424–440.

78. Кунаева Н.В. Аргументативный дискурс: основные подходы к изучению и проблемы анализа // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2007. – № 2-2. – С. 5–8.

79. Ланских А.В. Речевое поведение участников реалити-шоу: коммуникативные стратегии и тактики: автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Екатеринбург, 2008. – 22 с.

80. Лукьяненко М.А. Проблема агрессивности и деструктивности в общении // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2015. – № 4. – С. 61–63.

81. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.

82. Макашова В.В. Речевое действие как правонарушение: монография. – Москва: Ред.-изд. центр, 2014. – 227 с.

83. Малкина-Пых И.Г. Психология поведения жертвы (виктимология). – М.: Изд-во Экс-мо, 2006. – 1008 с.

84. Мальковская Н.А., Стариннова Т.Б. Структура аргументативного дискурса // Вестник ВУиТ. – 2010. – № 4. – С. 19–29.

85. Михеева И.В. Дискурсивно-стратегический аспект презенса: дис. ... канд. филол. наук. – Иркутск. 2010. – 192 с.

86. Михеева М.В. Теневой сегмент рынка корпоративной собственности: природа, динамика и механизмы противодействия: дис. ... канд. экономич. наук. – М., 2008. – 227 с.
87. Москвин В.П. Выразительные средства современной русской речи. Тропы и фигуры: терминологический словарь. – 3-е изд. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 102 с.
88. Нерознак В.П. Лингвистическая персонология: к определению статуса дисциплины // Язык. Поэтика. Перевод: сб. науч. тр. – М.: Московский государственный лингвистический университет, 1996. – С. 112–116.
89. Николаева Т.М. Краткий словарь терминов лингвистики. – М.: Прогресс, 1978. – 480 с.
90. Николаева Т.М. О принципе «некооперации» и / или о категориях социолингвистического воздействия // Логический анализ языка. Избранное. 1988–1995. – М.: Индрик, 2003. – С. 268–276.
91. Олянич А.В. Презентационная теория дискурса: автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Волгоград, 2004. – 40 с.
92. Осадчий М.А. Публичная речевая коммуникация в аспекте управления правовыми рисками: автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Кемерово, 2012. – 72 с.
93. Осадчий М.А. Русский язык на грани права: функционирование современного русского языка в условиях правовой регламентации речи. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. – 256 с.
94. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. – №. 17. Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – С. 22–130.
95. Остин Дж. Избранное / пер. с англ. Л.Б. Макеевой, В.П. Руднева. – М.: Идея-Пресс: Дом интеллектуальной книги, 1999. – 332 с.

96. Панченко Н.Н., Никодимова А.Д. Шантаж как медиафеномен // Стилистика сегодня и завтра: материалы IV Международной научной конференции. – М.: Ф-т журналистики МГУ, 2016. – С. 448–451.
97. Панченко Н.Н., Никодимова А.Д. Шантаж: речевой акт VS речевой жанр // Жанры речи. – 2018. – № 2 (18). – С. 112–118.
98. Паремюзашвили Э.Э. Речевая агрессия в непрямой коммуникации: автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Москва, 2013. – 24 с.
99. Пархоменко Е.В. Речевая агрессия как коммуникативное явление // Россия и Кавказ в пространстве единой державы: материалы Международной научно-практической конференции. – Краснодар: КСЭИ, 2014. – С. 201–208.
100. Пирогова Л.И. Имидж власти как отражение политической культуры российского общества: дис. ... канд. полит. наук. – М., 2005. – 145 с.
101. Плотникова С.Н. Языковая, коммуникативная и дискурсивная личность: к проблеме разграничения понятий // Вестник Иркут. гос. лингв. ун-та. Сер.: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2005. – № 4. – С. 131–136.
102. Пригарина Н.К. Аргументация судебной защитительной речи: риторическая модель: автореф. дис. ... докт. филол. наук. – Волгоград, 2010. – 31 с.
103. Пригарина Н.К. Аргументация судебной защитительной речи: риторическая модель: дис. ... д-ра филол. наук. – Волгоград, 2010. – 399 с.
104. Пряников Р.В. Развитие института рейдерства: нивелирование негативного воздействия на национальное хозяйство современной России: дис. ... канд. экономич. наук. – Тамбов, 2012. – 146 с.
105. Пузырев А.В. Законы русского языка как законы экологии // Социально-гуманитарные знания. – М.: Научно-образовательное издание, 2009. – № 10. – С. 188–194.

106. Пузырев А.В. Проблемы экологии и русского языка в системном осмыслении // Экология русского языка: материалы 1-й Всероссийской научной конференции (Пенза, 15 февраля 2008 года). – Пенза: Изд-во ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2008. – С. 6–8.
107. Радбиль Т.Б., Юматов В.А. Язык и метод в современной судебной экспертизе: монография. – М.: Юрлитинформ, 2015. – 216 с.
108. Верещагин Е.М., Ратмайр Р., Ройтер Т. Речевые тактики «призыва к откровенности». Ещё одна попытка проникнуть в идиоматику речевого поведения и русско-немецкий контрастивный подход // Вопросы языкознания. – 1992. – № 6. – С. 82–94.
109. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – 2-е изд., испр. – М.: Добросвет, 1999. – 488 с.
110. Романов А.А., Новоселова О.В. Дискурс угрозы в социальной интеракции (функционально-семантический анализ). – Москва-Тверь: ИЯ РАН, Тверская ГСХА, 2013. – 168 с.
111. Российское законодательство X-XX вв. / под. ред. В.Л. Янина. – Т. 1. – М., 1984. – 420 с.
112. Рукинов М.В. Механизмы передела собственности в современной России: дис. ... канд. эконом. наук. – СПб, 2008. – 211 с.
113. Саженов А.Н. Совершенствование государственного регулирования рейдерской деятельности в России: дифференцированный подход: дис. ... канд. эконом. наук. – Тамбов, 2010. – 153 с.
114. Седов К.Ф. Коммуникативные стратегии дискурсивного поведения и языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: сб. науч. тр. / ВГПУ; СГУ. – Волгоград: Перемена, 1998. – С. 9–19.
115. Седов К.Ф. О жанровой природе дискурсивного мышления языковой личности // Жанры речи. – 1999. – С. 13–26.

116. Седов К.Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. работ. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2003. – № 2 – С. 20–24.

117. Седов К.Ф. Речевое поведение и типы языковой личности // Культурно-речевая ситуация в современной России. – Екатеринбург: Изд-во Урал, ун-та, 2000. – С. 298–312.

118. Седов К.Ф. Человек в жанровом пространстве повседневной коммуникации // Антология речевых жанров: повседневная коммуникация. – М.: Лабиринт, 2007. – С. 7–39.

119. Селье Г. Стресс без дистресса.– М.: Прогресс, 1982. – 128 с.

120. Серль Дж.Р. Что такое речевой акт? //Новое в зарубежной лингвистике. – №. 17. Теория речевых актов. – М.: Прогресс,1986. – С. 151–169.

121. Слышкин Г.Г. Дискурс и концепт (о лингвокультурном подходе к изучению дискурса) // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс. – Волгоград: Перемена, 2000. – С. 38–45.

122. Смилык И.М. Диагноз: эмоциональный шантаж //Живая психология. – 2014. – Т. 3. – № 3. – С. 62–70.

123. Сташ А.В. Каузальность как компонент категориального поля аргументации (лингвистический аспект): автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Краснодар, 2011. – 27 с.

124. Стеклова Т.И. Угроза // Эффективное речевое общение (Базовые компетенции): словарь-справочник / под ред. А.П. Сковородникова. – Красноярск, 2014. – С. 702–703.

125. Стеклова Т.И. Вариативность жанровой интерпретации в политическом дискурсе // Политическая лингвистика. – Екатеринбург, 2017 – № 4 (64) – С. 28–35.

126. Стернин И.А. Коммуникативное поведение и национальное коммуникативное сознание // Язык и национальное сознание: вопросы теории и методологии. – Воронеж, 2002. – С. 262–302.

127. Стернин И.А. Коммуникативное поведение и формирование культуры нации // Русское и финское коммуникативное поведение. Сер. «Коммуникативное поведение». – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2004. – С. 160–167.

128. Стернин И.А., Стернина М.А. К проблеме изучения национального коммуникативного поведения // Преподавание иностранных языков: проблемы, поиски, решения: сборник научных статей. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2005. – С. 103–111.

129. Стернин И.А. Модели описания коммуникативного поведения. – Воронеж: Гарант, 2000. – 27 с.

130. Стросон П.Ф. Намерение и конвенция в речевых актах // Новое в зарубежной лингвистике. – №. 17. Теория речевых актов. – М: Прогресс, 1986. – С. 130–150.

131. Степанов Ю.С. В поисках прагматики (проблема субъекта) // Известия АН СССР. Сер. лит. и языка. – 1981. – № 4. – Т. 40. – С. 325–332.

132. Сушко Н.Г. Личностные детерминанты организационного стресса: автореф. дис. ... док. психол. наук. – СПб, 1998. – 22 с.

133. Тагиев Т.Р. Шантаж как способ совершения вымогательских действий // Вестник ТГПУ. Сер. «Гуманитарные науки». – 2006. – № 11. – С. 66–68.

134. Тарханова З.Э. Функционирование института рейдерства в РФ: дис. ... канд. эконом. наук. – Владикавказ, 2008. – 221 с.

135. Тахтарова С.С. Категория коммуникативного смягчения (когнитивно-дискурсивный и этнокультурный аспекты): монография / науч. ред. В. И. Шаховский. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. – 382 с.

136. Тахтарова С.С. Коммуникативная личность в параметрах смягчения (на материале художественной коммуникации) // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Филология. Искусствоведение». – 2008. – Вып. 21. – № 16 (117). – С. 158–165.

137. Терских М.В. Речевой жанр угрозы в дискурсе политической и торговой рекламы // Политическая лингвистика. – 2011. – № 3(37) – С. 245–253.

138. УК РСФСР, 1926: Уголовный кодекс РСФСР 1926 года (Редакция 05.03.1926) // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=3274#02099040808480903> (дата обращения: 23.03.2017).

139. УК РСФСР, 1922: Уголовный кодекс РСФСР 1922 года. Общая часть // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1241523&subID=100096269,100096271#text> (дата обращения: 23.03.2017).

140. Уфалов А.Г. Проблемы совершенствования уголовно-правового регулирования ответственности за вымогательство и шантаж: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Саратов, 2003 – 170 с.

141. Федосюк М.Ю. Речевые средства воздействия на адресата (Риторика обыденной речи): учебное пособие по спецкурсу для студентов-филологов. – М.: МГУ, 1998. – 107 с.

142. Филиппова И.Ю. Вербальная агрессия и речевое насилие в информационно-коммуникативном процессе // Язык. Текст. Дискурс. – 2009. – № 7. – С. 153–158.

143. Философия: Энциклопедический словарь / под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2004. – 1072 с.

144. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. – М.: Русский язык, 2002. – 396 с.

145. Форуард С. Эмоциональный шантаж / С. Форуард, Д. Фрейзер – М.: АСТ: Библиотека практической психологии, 2006. – 119 с.
146. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / пер. с нем. Э.М. Телятниковой. – М.: АСТ, 2007 – 621 с.
147. Хохлова Н.В. Способы и средства реализации коммуникативной категории угрозы в русском и английском языках: дис. ... канд. филол. наук. – Волгоград, 2004. – 198 с.
148. Черватюк И.С. Власть как коммуникативная категория: автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Волгоград, 2006. – 28 с.
149. Черкасова М.Н. Содержание термина «шантаж» в институциональном дискурсе // Язык классической литературы: доклады Международной конференции / отв. ред. М.И. Щербакова. – М.: Кругъ, 2007. – С. 200–212.
150. Черногрудова Е.П. Основы речевой коммуникации: учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2008. – 126 с.
151. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учеб. пособие. – М.: Флинта: Наука, 2006. – 136 с.
152. Чесноков И.И. Тактика угрозы как структурная составляющая виндиктивного дискурса (прямые формы объективации) // Известия ВГПУ. – 2008. – № 5 – С. 8–13.
153. Чесноков И.И. Дискурсивная тактика угрозы: косвенные формы объективации: предупреждения // Известия ВГПУ. – 2015. – № 2 (97). – С. 132–138.
154. Чухно А.А. Косвенные директивы и реакции на них: фактор адресата: на материале английской диалогической речи: дис. ... канд. филол. наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – 154 с.
155. Шаховский В.И. Категоризация эмоций в лексико-семантической системе языка. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 208 с.

156. Шаховский В.И. Эмоции – мотивационная основа человеческого сознания // Вопросы психолингвистики. – 2006. – №4. – С. 64–69.
157. Шевченко М.С. Аргументативные схемы и их лингвистические показатели в юридическом тексте: дис. ... канд. филол. наук. – Ростов-на Дону, 2018. – 182 с.
158. Шейгал Е.И. Власть как концепт и категория дискурса // Сб. эссе о социальной власти языка: коллективная монография. – Воронеж: ВГУ, 2001. – С. 57–64.
159. Шестакова Е.Г., Дорфман, Л.Я. Агрессивное поведение и агрессивность личности // Образование и наука. – 2009. – №7. – С. 51–66.
160. Шмелева Т.В. Речевой жанр. Возможности описания и использования в преподавании языка // Russistik. – 1990. – № 2. – С. 20–32.
161. Шмелева Т.В. Речевой жанр: опыт общелингвистического осмысления // Collegium. – 1995. – № 1–2. – С. 57.
162. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // Жанры речи. – 1997. – № 1. – С. 88–99.
163. Эмотивная лингвоэкология в современном коммуникативном пространстве: коллективная монография / науч. ред. проф. В.И. Шаховский; отв. ред. проф. Н.Н. Панченко, редкол.: Я.А. Волкова, А.А. Штеба, Н.И. Коробкина. – Волгоград: Перемена, 2013. – 450 с.
164. Эпштейн О.В. Прагмалингвистические особенности менасивного речевого акта в политическом дискурсе: дис. ... канд. филол. наук. – Самара, 2010. – 209 с.
165. Юрислингвистика–10: Лингвоконфликтология и юриспруденция: межвузовский сборник научных трудов / под ред. Н.Д. Голева и Т.В. Чернышова. – Кемерово, Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2010. – 510 с.
166. Armengaud F. La pragmatique. – Paris: Presse Universitaire de France, 1985. –Р. 77–89.

167. Aspects of communication / ed. by Uta M. Quashtoff. – Berlin, New York, de Gruyter, 1995. – 502 p.
168. Aspects of Meaning Construction / ed. by Günter Radden, Klaus-Michael. – Amsterdam; Philadelphia: University of Hamburg, 2007. – 292 p.
169. Bandura A. Ross D., Ross S.A. Transmission of Aggression through the Imitation of Aggressive Models // Journal of Abnormal and Social Psychology. – 1961. – № 63.– P. 575–582.
170. Bandura A. Social Learning Theory. – NJ, Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1977. – 260 p.
171. Berman M.N. Blackmail // The Oxford Handbook of Philosophy of Criminal Law // ed. by J. Deigh and D. Dolinko. – Oxford: Oxford Univ. Press, 2011. –P. 37–106.
172. Block W. Blackmail // Encyclopedia of Crime and Punishment // ed. by D. Levinson. Canada: Thousand Oaks, 2002. – pp. 118-120.
173. Brenneis D. Language and Disputing // Annual Review of Anthropology. –№ 17. – P. 221–237.
174. Brown J.G. Blackmail as Private Justice // The University of Pennsylvania Law Review. – 1993. –№ 5 (141).–P. 1935–1974.
175. Charaudeau P. Grammaire de sens et de l'expression.– P.: Hachette Education, 1992. – 927 p.
176. Chevalier K.A. Colère, violence verbale et misanthropie : memoire de Master. – Québec, 2014. – 156 p.
177. Elek B. To the Recommendation of Using “Linguistic Fingerprints” in the Criminal Procedure // Comparative Legilinguistics. – 2016. – Vol. 28. – P. 119–136.
178. Forensic Linguistics: Second Edition: An Introduction To Language, Crime and the Law / ed. by J. Olsson. – NY: Continuum International Publishing Group, 2008. – 254 p.

179. Friedman L.M. Name Robbers: Privacy, Blackmail, and Assorted Matters in Legal History // Hofstra Law Review. – 2002. – № 4, Vol. 30.–P. 1093–1132.
180. Gilbert M.A. Goals in Argumentation // Practical Reasoning. — Bonn, 1995. – P 223–230.
181. Gouvard J.M. La pragmatique. Outils pour l’analyse littéraire. – Paris: Armand Colin, 1998. – 188 p.
182. Greenawalt K. Speech, Crime, and the Uses of Language. – New York: Oxford University Press, 1989. – 349 p.
183. Gutheil Th.G. Boundaries, Blackmail, and Double Binds: a Pattern Observed in Malpractice Consultation // Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law. – 2005. – Vol. 33, Issue 4. – P. 476–481.
184. Handbook of Communication in the Legal Sphere / ed. by J. Visconti. – Boston, Berlin, de Gruyter, 2018. – 401 p.
185. Hymes D. Foundations in Sociolinguistics. An Ethnographic Approach. – London: Tavistok, 1977. – 248 p.
186. Jacobs S., Jackson S. Argument as Natural Category: The Routine Grounds for Arguing Conversation // The Western Journal of Speech Communication. – 1981 –№ 45. – P. 118–132.
187. Katz L. III-Gotten Gains: Evasion, Blackmail, Fraud, and Kindred Puzzles of the Law. – Chicago: Univ. of Chicago Press, 1996. – 318 p.
188. Latraverse F. La pragmatique: histoire et critique. –Bruxelles: Pierre Margada, 1987. – 267 p.
189. Levy K. The Solution to the Real Blackmail Paradox: The Common Link between Blackmail and Other Criminal Threats // LSU Law Digital Commons. – 2007. – № 3 (39). – P. 1051–1096.
190. Lukes S. Power: a Radical View. – London, 1974 – 201 p.
191. Maingueneau D. L’énonciation en linguistique française. – P.: Hachette, 2007. – 155 p.

192. McLaren A. *Sexual Blackmail: A Modern History*. – Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 2002. – 281 p.
193. Mercer J.D. *Cybersquatting: Blackmail on the Information Superhighway* // *Journal of Science and Technology Law*. – 2000. – 11. – P. 32–36.
194. Rivlin R. *Blackmail, Subjectivity and Culpability* // *Canadian Journal of Law and Jurisprudence*. – 2015. – Is. 2, Vol. 28. – P. 399–424.
195. Schiffrin D. *Everyday Argument: The Organization of Diversity in Talk* // *Handbook of Discourse Analysis* / ed. By T.A. Van Dijk. – London, UK: Academic Press, 1985. – Vol. 3. – P. 35–46.
196. Soothill K., Francis B. *Blackmail, Kidnapping and Threats to Kill* // *Handbook on Crime* / ed. by F. Brookman, M. Maguire, H. Pierpoint, and T. Bennett. – UK: Willan, 2010. – P. 393–414.
197. Tannen D. *Remarks on Discourse and Power* // *Power through Discourse*. – Norwood, N. J.: Ablex Publishing Corporation, 1987. – P. 3–10.
198. Valentiené D. *Functions of Speech and their Change in the Dialogue (Analysis of One Dialogue)* // *Professional Studies: Theory and Practice*. – 2017. – № 3 (18). – P. 78–82.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СЛОВАРЕЙ И ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

1. БТС – Большой толковый словарь русского языка / под ред. С.А. Кузнецова. – СПб.: Норинт, 1998. – 1534 с.
2. БТСРС – Большой толковый словарь русских существительных / под ред. Л.Г. Бабенко. – М.: АСТ-Пресс Книга, 2009. – 864 с.
3. БЭС – Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Большая российская

энциклопедия, 1997. –1454 с.

4. Большой Энциклопедический словарь. Электронный ресурс. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/332738> (дата обращения 12.07.15).

5. БЮС – Большой юридический словарь / под ред. В.Н. Додонова, В.Д. Ермакова и др. – М.: Инфра-М, 2003. – 790 с.

6. Гак В.Г., Ганшина К.А. Новый французско-русский словарь. – 6-е изд. – М.: Рус.яз., 2001 – 1195 с.

7. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка: в 3-х т.: ок. 160 000 слов. – М.: Астрель, 2006. – 966 с.

8. ИТСРЯ – В.В Лопатин, Л.Е. Лопатина. Иллюстрированный толковый словарь современного русского языка. – М.: Эксмо, 2007. – 976 с.

9. Михельсон М.И. Русская мысль и речь. Свое и чужое. Опыт русской фразеологии. Сборник образных слов и иносказаний. Т. 1-2: Ходячие и меткие слова. Сборник русских и иностранных цитат, пословиц, поговорок, пословичных выражений и отдельных слов (иносказаний). – СПб.: тип. Ак. наук, 1896-1912. – 2208 с.

10. НФЭ – Новая философская энциклопедия: в 4 т./ Ин-т философии Российской акад. наук / гл. ред. В. С. Степин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Мысль, 2010. – 744 с. / 634 с. / 692 с. / 736 с.

11. Российский энциклопедический словарь: в 2-х кн. / гл ред. А.М. Прохоров. – М.: Большая Российская энциклопедия. – Кн. 2. – 2001. – 2015 с.

12. СОШ – Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – 4-е изд., доп. – М.: ООО «А ТЕМП», 2006. – 944 с.

13. ОИЭ – Оксфордская иллюстрированная энциклопедия. – Т.7: Народы и культуры / ред. тома Р. Хоггарт. – 2002. – 416 с.

14. ПН – Политическая наука: словарь-справочник / авт. и сост.: И.И. Санжаревский. – Тамбов, 2016. – 420 с.

15. СИС – Павленков Ф. Словарь иностранных слов, вошедших в

состав русского языка. – Санкт-Петербург: Типография Ю.Н. Эрлих, 1911. – 368 с.

16. ТСИС – Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. – 2-е изд., доп. – М.: Рус. яз., 2000. – 856 с.

17. Толковый словарь русского языка / под. ред. Д.В. Дмитриева. – М.: Астрель: АСТ, 2003. — 1578 с.

18. ТСРЯ – Толковый словарь русского языка / под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: Гос. ин-т «Сов. энцикл.». – 1935–1940. – 844 с.

19. ЭСНП – Фокин Н.И. Экономический словарь неэкономических понятий. М.: Издательские решения, 2016. – 320 с.

20. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. – Т. 77 – СПб.: Семеновская типолитография (И.А. Ефрона), 1903. – 491 с.

21. DAF – Dictionnaire de l'Académie française (8^e édition). – Paris : Imp Librairie Hachette, 1932–1935. – 723 p.

22. Dictionnaire étymologique de la langue française / par Dauzat. – Librairie Larousse, Paris-VI, 1938. – 671 p.

23. Dictionnaire de la langue française, Guy Merlat. Plus de 40000 sens, emplois et locutions. Editions de la connaissance, 1995. – 1281 p.

24. Rivarol A. Dictionnaire classique de la langue française. – Paris : BAUDOUIN Frères, Libraires–Editeurs, 1827. – 1201 p.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРИМЕРОВ

Примеры из художественной литературы

1. Баконина М. Девять граммов пластика. – М.: Вагриус, 2000. – 368 с.

2. Дойл А.К. Возвращение Шерлока Холмса. Рассказы. – М.: Амфора, 2014. – 447 с.

3. Донцова Д. Уха из золотой рыбки. – М.: Эксмо-Пресс, 2017. – 352 с.
4. Достоевский Ф. М. Собрание сочинений в 15-ти томах. – Л., «Наука», 1989. – Т. 4. – 784 с.
5. Достоевский Ф. М. Собрание сочинений в 15-ти томах. – Л., «Наука», 1989. – Т. 5. – 576 с.
6. Коллинз С. Голодные игры: И вспыхнет пламя. – М.: АСТ, 2013. – 416 с.
7. Колдуэл Й. Пятое Евангелие. – М.: Азбука, 2017. – 512 с.
8. Лавряшина Ю. Улитка в тарелке. – М.: Китони, 2000. – 208с.
9. Лопато Л. Волшебное зеркало воспоминаний. – М.: Захаров, 2003. – 234 с.
10. Мердок А. Алое и зеленое. – М.: АСТ, 2009. – 325 с.
11. Набоков В. В. Лолита. – М.: Азбука, Азбука-Аттикус, 2014. – 416 с.
12. Некрасов Н. А. Три страны света. – М.: Правда, 1990. – 768 с.
13. Роулинг Дж. Гарри Поттер и Орден Феникса. – М.: Росмэн, 2004. – 828 с.
14. Роулинг Дж. Гарри Поттер и узник Азкабана. – М.: Росмэн, 2001. – 484 с.
15. Сабатини Р. Одиссея капитана Блада. – Пермь: КАПИК, 1992. – 286 с.
16. Слаповский А. Висельник: Повести. – М.: Эксмо, 2006. – 448 с.
17. Спектр В. Face control. – М.: Ад Маргинем, 2003. – 286 с.
18. Уайлд О. Портрет Дориана Грея. – М.: АСТ, 2018. – 320 с.
19. Фолкнер У. Сарторис. Медведь. Осквернитель праха. – М.: Прогресс, 1973. – 576 с.
20. Хайнлайн Р. Двойная звезда. – М.: Центрполиграф, 2002. – 358 с.
21. Чехов А.П. Рассказы. – М.: Нигма, 2015. – 152 с.

Примеры из художественных фильмов

22. Дьявол носит Prada. Кинофильм. 20th Century Fox, 2006.
23. Легенда. Кинофильм. Universal Studios, Studio Canal, 2015.
24. Зверополис. Анимационный фильм. Walt Disney Animation Studios, 2016.
25. Темный рыцарь. Кинофильм. Warner Brothers, DC Comics, 2008.
26. Шерлок. Его прощальный обет. Телесериал. BBC, 2014.

Интернет-источники

27. Информационный шантаж. Актуальные комментарии [Электронный ресурс]. URL: http://actualcomment.ru/informatsionnyu_shantazh.html
28. НКРЯ – Национальный корпус русского языка. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ruscorgora.ru/>.
29. Радиоточка. [Электронный ресурс]. URL: <http://radiotochka.kz/4421-asel-karaulova-v-strane-narastaet-informacionnyu-shantazh.html> (дата обращения: 15.02.2016).
30. Россию в Давосе подвергли информационному шантажу. информационно-аналитическое агентство Посольский приказ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.posprikaz.ru/2013/01/rossiyu-v-davose-podvergli-informacionnomu-shantazhu/>(дата обращения: 25.02.2016).